

## Exclusive Group formiert Transitions Leadership Team für die nächste Wachstumsphase

**Paris, 8. Oktober 2018.** Die Exclusive Group, ein global agierendes Value Added Services- und Technologieunternehmen (VAST), begrüßt Channelveteran Andy Travers als neuen SVP Worldwide Sales and Marketing. Der ehemalige Vorstand von Fortinet und RSA ist für die nächste Phase der Wachstumsstrategie verantwortlich, Exclusive in den nächsten fünf Jahren zum weltweit größten 10-Milliarden-US-Dollar-schweren VAD-Spezialisten für Cybersecurity und Cloud-Transformation auszubauen. Gleichzeitig kündigt COO Barrie Desmond zum Ende des Jahres seinen Abschied an.

Barrie Desmond, derzeitiger COO der Exclusive Group, verlässt das Unternehmen Ende des Jahres. „Disruptive Desmond“, wie er liebevoll genannt wird, verantwortete in den letzten sieben Jahren eine Schlüsselrolle für Exclusives Go-to-Market-Angebot, Marktpositionierung und Umsatzwachstum. „Der Vorstand respektiert die Entscheidung von Barrie absolut. Wir haben in den letzten sieben Jahren sehr gut zusammengearbeitet, um das Wachstum dieses Geschäfts zu gestalten und voranzutreiben. Und wir haben Geschichte geschrieben. Es war ein großartiger gemeinsamer Weg und wir wünschen ihm alles Gute für seine Zukunft“, so Olivier Breittmayer, CEO der Exclusive Group.

Eine neue Führungspersönlichkeit kommt mit Andy Travers als neuer SVP of Worldwide Sales und Marketing zu Exclusive. Er verfügt über eine 25-jährige Expertise im IT-Channel-Sales und kann auf Erfolge bei verschiedenen Reseller-, VAD- und globalen Herstellerunternehmen vorweisen. Er fungierte bereits für Fortinet als SVP und VP Sales auf beiden Seiten des Atlantiks und war als VP EMEA für F5 Networks und zuletzt für RSA Security tätig. Als SVP verantwortet er nun bei Exclusive außerordentliche Umsätze und strategische Herstellerallianzen. Er übernimmt die Kontrolle der Global Services und die Entwicklung der Schlüsselbeziehungen zu GSIs.

„Nach den jüngsten Investitionen aus den Permira-Fonds stellen wir hohe Erwartungen an die Umsetzung unserer neuen Wachstumsstrategie. Andy bringt die notwendigen Fähigkeiten und die Erfahrung mit, um unsere Ziele zu erreichen. Er versteht unsere ganz besondere Kultur und die Werte, die wir seit vielen Jahren in der Zusammenarbeit mit Herstellern und Channelpartnern verfolgen. Wir freuen uns, ihn an Bord zu haben“, kommentiert Olivier Breittmayer, CEO der Exclusive Group, die Veränderungen.

„Exclusive hat sich als VAD mit außergewöhnlichen Leistungen weltweit einen sehr guten Ruf erworben“, betont Andy Travers. „Ich schließe mich zu einem wichtigen Zeitpunkt dem Unternehmen an: Wir wollen die globalen Chancen rund um Cybersicherheit und Cloud-Transformation für einen Wachstumssprung nutzen. Investoren und Managementteam haben die Strategie dafür entwickelt, jetzt geht es an die Umsetzung.“



Desmond und Travers werden in den nächsten Monaten eng zusammenarbeiten, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

„Meine Arbeit hier ist getan“, begründet COO Barrie Desmond seine Entscheidung, Exclusive zum Ende des Jahres zu verlassen. „Wir haben gemeinsam einen VAD gestaltet, der disruptiv agiert, den Umsatz in einem außergewöhnlichen Tempo zu steigern und seine Präsenz erweitern konnte. Unterwegs haben wir Vertrieb und Werte neu definiert. Jetzt ist es an der Zeit, Platz für die nächste Generation zu schaffen.“

#### **Über die Exclusive Group**

Die Exclusive Group ist heute der weltweit größte VAD-Spezialist für Cybersecurity und Cloud-Transformation. Mit ihrem branchenführenden Portfolio aus Marktführern und disruptiven Herausforderern, ihrem Ruf für innovative Technologieexpertise und ihrer globalen Service- und Logistikinfrastruktur schafft die Exclusive Group Möglichkeiten für das gesamte Channel-Ökosystem, die die Qualifikationslücken im Cyber- und Cloud-Bereich schließen. Mit mehr als 50 Niederlassungen auf fünf Kontinenten und einer Präsenz in über 100 Ländern ist die Exclusive Group ein global agierendes Value Added Services- und Technologieunternehmen (VAST) mit einem hybriden Distributionsmodell, das volumenoptimiert, aber nach Wert differenziert. Mehr Informationen unter [www.exclusive-group.com](http://www.exclusive-group.com).

#### **Über Exclusive Networks**

Exclusive Networks ist der 'Go-to' Value Added Distributor für schnelleren Markteintritt und Wachstum mit innovativen Technologien in den Bereichen IT-Sicherheit, Netzwerk und Infrastruktur. In den einzelnen Ländern bietet Exclusive Networks spezialisierten Technik- und Marketing-Support, der Mehrwert schafft, kombiniert mit dem Volumen und der Reichweite eines globalen Distributors. Darauf verlassen sich Reseller bei Exclusive Networks, um ihre Verkaufschancen in der sich verändernden Technologielandschaft zu verbessern und neue Umsätze zu generieren.

Unter der Bezeichnung 'Disruptive Distribution' hinterfragt Exclusive Networks stetig das traditionelle VAD-Modell, um Werte neu zu definieren und Differenzierung zu schaffen.

Der Cybersecurity-Brand Exclusive Networks und die Marke BigTec, einer Business Unit, die sich mit der Transformation von Datacentern befasst, werden ergänzt durch leistungsfähige und innovative PASSport Global Services und umfassende Geschäftsleasing-Angebote durch Exclusive Capital.

Hierzulande agiert die Exclusive Networks Deutschland GmbH mit über 90 Mitarbeitern und Niederlassungen in Münster, München und Berlin.

Exclusive Networks ist ein Unternehmen der Exclusive Group.

[www.exclusive-networks.com/de](http://www.exclusive-networks.com/de)

#### **Pressekontakt**

punktgenau PR

Christiane Schlayer

Fon +49 (0)911 9644332

Mobil +49 (0)179 5053522

[christiane.schlayer@punktgenau-pr.de](mailto:christiane.schlayer@punktgenau-pr.de)

[www.punktgenau-pr.de](http://www.punktgenau-pr.de)

#### **Kontakt zu Exclusive Networks Deutschland GmbH**

Exclusive Networks Deutschland GmbH

Martin Twickler

Balanstraße 73 - Haus 21 B

81541 München

Fon +49 (0)89 45011-240

[marketing-de@exclusive-networks.com](mailto:marketing-de@exclusive-networks.com)

[www.exclusive-networks.com/de](http://www.exclusive-networks.com/de)