

## Emtelle Danmark styrker salgsfunktionerne med forbedrede servicetilbud



Laila Nygaard Pedersen



Morten W Mikkelsen



Morten Jensen



Simon Dagø

Emtelle, som er en førende producent af præ-tilsluttede rør med blæsefiber og netværksløsninger inden for telekabelrør, omstrukturerer nu salgsfunktionen i Europa for at styrke sine tilbud til markedet. Som en del af virksomhedens fortsatte fokus på at øge kapaciteten i hele koncernen, har Emtelle udvidet det antal lande, som den danske salgsfunktion dækker – og har samtidig udnævnt en ny Head of Telecoms i Danmark.

Den nuværende regionale salgsdirektør for Emtelle Danmark, Laila Nygaard Pedersen, fortsætter i sin rolle som leder af salgsteamet, der har opnået fremragende resultater i Danmark, Færøerne, Island. Nu vil Norge også blive inkluderet i det regionale teams salgsansvar. Efter at have arbejdet i Emtelle i mange år med en baggrund inden for salg og marketing, er Laila i en ideel position til at drive og følge den strategiske retning, der er sat for Emtelle Danmark.

Morten W. Mikkelsen, der rapporterer direkte til Laila, overtager nu den nye rolle som Head of Telecoms DK. Her vil han være ansvarlig for de daglige opgaver ved salg til teleindustrien, herunder kundepleje og rådgivning. Med sit fremragende samarbejde med kunder og kolleger har Morten bevist, at han har alle de kompetencer og erfaringer, der kræves for at servicere og støtte kunderne. Da han samtidig holder et højt niveau på kommunikationen internt, kan Emtelle levere markedets bedste service til regionen.

Laila Nygaard Pedersen og Morten W. Mikkelsen vil fortsat få teknisk støtte af Morten Jensen, der er Sales & Technical Support Engineer i de nævnte regioner. Simon Dagø fortsætter i sin rolle som salgschef for Emtelles PE-kanal forretning i Danmark og Norden.

Tony Rodgers, CEO for Emtelle, forklarer den strategiske ændring:

*"Emtelle er kun så god som menneskene bag virksomheden. Emtelle Danmarks salgsteam og tekniske team har allerede bevist, at de er mere end i stand til at yde fremragende support og løsninger i topkvalitet til vores kunder i regionen. På et marked, der er præget af konstant vækst og øget konkurrence, er markedet i Danmark og Norden accelereret i de senere år – og vi er stadig på forkant med vores kendte tjenester og løsninger til kunderne. Som en del af vores fortsatte engagement i Danmark, der er et af Emtelles oprindelige markeder, gennemføres den nye udvikling af virksomheden for at sikre en endnu bedre kundeservice. Og jeg er sikker på, at med Laila og Morten i front for vores succes, vil kunderne være i kompetente hænder".*