

# PRESSEMITTEILUNG

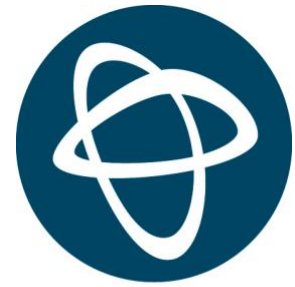
## **NFON AG erweitert Wholesale-Organisation um Schlüsselposition im Sales**

- NFON AG baut Wholesale-Organisation aus
- Helmut Freytag wird Alliance Manager Distribution & Wholesale

**München, 08. Mai 2018** – Die NFON AG, der einzige paneuropäische Cloud-PBX-Anbieter, erweitert seine Vertriebsmannschaft im Bereich Wholesale und reagiert damit auf die steigende Nachfrage. Helmut Freytag, zuvor Channel Manager bei der NFON AG mit über 20 Jahren Channel-Erfahrung, wechselt in das Wholesale-Team als Alliance Manager. In der neu geschaffenen Position konzentriert er sich auf Distributoren und Wholesale sowie auf die Neugewinnung von Wholesale-Partnern. César Flores Rodríguez, Chief Sales Officer, NFON AG: *„Mit der konsequenten Erweiterung unserer Wholesale-Organisation reagieren wir auf die positiven Entwicklungen im Markt. Neue Zielgruppen kommen hinzu und mit unserem Produkt-Portfolio können die Partner ihre Angebote schnell und effektiv anpassen.“*

**Großes Partner-Ökosystem.** Dank des vielfältigen Netzwerks von über 1.100 Partnern in ganz Europa kann die NFON AG unterschiedliche Märkte mit verschiedenen Kundensegmenten durch die jeweils passenden Vertriebskanäle erreichen. *„Unser großes Partner-Ökosystem ist ein zentraler Erfolgsfaktor für unsere europaweite Expansion“*, sagt César Flores Rodríguez. Dazu zählt der Vertrieb über die klassische Partnerlandschaft, über Distributoren sowie über Wholesale-Partner. Mit dem Ausbau des Wholesale-Teams im Headquarter der NFON AG wird besonderer Wert auf die ganzheitliche Ausrichtung gelegt: Individuelle Vermarktungsmodelle und vertriebliche Experten helfen beim Aufbau eines erfolgreichen Geschäftsmodells beim Wholesale-Partner. Bestehende Wholesale-Partner sind unter anderem die Deutsche Telekom, T-Systems, Telefónica Germany, Cancom Pironet, Chess und Westcoast.

Thomas Muschalla, Vice President Sales Germany, NFON AG: *„Die Telefonanlage aus der Cloud ist das Kerngeschäft der NFON AG. Hinzukommen: Premium-Solutions wie zum Beispiel MiFIDII konforme Sprachaufzeichnung, Callcenter und die Lösung für die Hospitality-Branche. Der Wholesale-Partner kann ein Gesamtpaket aus seinen Diensten und aus unserem Angebot schnüren, einheitliche SLAs anbieten und einen Gesamtpreis gestalten. So kann er sich von seinen Wettbewerbern dank Cloud-TK-Integration deutlich unterscheiden. Die Angebote unserer Wholesale-Partner sind somit nicht vergleichbar und adressieren unterschiedliche*



NFON

Die Cloud-Telefonanlage

*Kundengruppen.*“ Die NFON AG wird das Wholesale-Modell europaweit ausbauen und schon in Kürze weitere neue Partnerschaften ankündigen.

**Die neue Freiheit.** NFON ist die neue Freiheit der Business-Kommunikation. Die NFON AG bietet maßgeschneiderte, intuitive Lösungen für moderne Kommunikationsbedürfnisse von Unternehmen in aktuell 13 Ländern an. Hans Szymanski, Chief Executive Officer und Chief Financial Officer, NFON AG: *„Das Wholesale-Modell ist ein weiterer wichtiger Impulsgeber für unser beeindruckendes Wachstum und unterstreicht die Attraktivität des Produkts und die Stärke unseres Geschäftsmodells in Europa.“*

#### **Kontakte für Medien:**

NFON AG  
Thorsten Wehner  
Vice President Public Relations  
+49 89 45 300-121  
[thorsten.wehner@nfon.com](mailto:thorsten.wehner@nfon.com)

100zehn GmbH  
Timm Caspari  
+49 89 55 27 06 20  
[nfon@100zehn.de](mailto:nfon@100zehn.de)

#### **Über die NFON AG**

Die NFON AG mit Headquarter in München ist der einzige paneuropäische Cloud PBX Anbieter und zählt über 15.000 Unternehmen in 13 europäischen Ländern zu seinen Kunden. NFON, die Telefonanlage aus der Cloud, bietet über 150 Funktionen sowie eine nahtlose Integration von Premium Solutions. Mit unseren intuitiven Kommunikationslösungen ermöglichen wir Europas Unternehmen jeden Tag ein wenig besser zu werden. NFON ist die neue Freiheit der Business-Kommunikation. <http://www.nfon.com/>