

Oliver Krebs ist neuer Vice President EMEA bei Cherwell Software

Krebs plant Neugestaltung des Programms für Channel-Partner und Technology Alliance-Partner in der DACH-Region – Oliver Krebs ist neuer Vice President (VP) EMEA bei Cherwell Software, einem der führenden Lösungsanbieter für Enterprise Service Management. Seit Anfang Januar 2019 verantwortet er als VP das strategische Wachstum des Bestandskundengeschäfts sowie den Ausbau der Vertriebsaktivitäten in Europa, Naher Osten und Afrika. Eine der Hauptaufgaben in seiner neuen Position wird die Neugestaltung des Partnerprogramms sein, mit dem Ziel, mehr Umsatz aus dem Partnernetzwerk zu generieren.



Oliver Krebs

© Cherwell

Seit 2012 ist Cherwell, der US-Anbieter für Enterprise Service Management im DACH-Markt aktiv. Der deutsche Unternehmenssitz in München besteht seit 2016 und wächst seitdem kontinuierlich. Aktuell betreut das deutsche Cherwell-Team Kunden wie Heidelberg Cement, den Flughafen München und die Klinikgruppe Schönkliniken. Ende 2018 erhielt Cherwell von den Analystenhäusern Forester und Gartner Bestnoten: Im Bereich Service Management, wurde im „Gartner Magic Quadrant 2018 for IT Service Management Tools“ als „Challenger“ ausgezeichnet. In der „Forrester Wave™: Enterprise Service Management, Q3 2018“ wurde der US-amerikanische Software-Anbieter zum „Leader“ gekürt.

Die erhöhte Nachfrage nach flexibel anpassbarer Software zur Automatisierung von Service Management-Prozessen in der DACH-Region verlangt nun nach einer Neugestaltung des Cherwell Partnerprogrammes – eine Aufgabe die für Krebs in seiner neuen Position Priorität hat: „Innerhalb der nächsten 24 Monate wollen wir 40-50 Prozent unseres Umsatzes über das Partnernetzwerk generieren“, sagt Oliver Krebs, „ich freue mich darauf, mein Team bei dieser Herausforderung zu begleiten.“

Oliver Krebs blickt auf rund 20 Jahre Erfahrung im SaaS-Geschäft und im Management von schnell wachsenden Softwareunternehmen zurück. Zuletzt verantwortete er als Interim Sales Director bei BMC Software die Betreuung und

Weiterentwicklung des Großkundengeschäfts und der globalen Kunden. Für BMC war Oliver Krebs schon einmal sechs Jahre in unterschiedlichen Positionen tätig gewesen, zuletzt als Director EMEA Cloud Service Sales. Weitere Karrierestation war Perfecto Mobile, ein Anbieter für softwarebasiertes Testing und Monitoring. Dort baute er als Area Vice President EMEA eine cloudbasierte SaaS-Plattform für Web-, Mobil- und IoT-Anwendungen auf. Beim Hard- und Softwarehersteller DELL EMC war Oliver Krebs Mitglied der Geschäftsleitung in Deutschland und als Regional Director des Geschäftsbereiches „Identity and Access Management“ (IAM) für den Ausbau und die Weiterentwicklung dieser Abteilung in der Region EMEA zuständig.

Über Cherwell:

Cherwell Software ist einer der führenden Anbieter von Enterprise Service Management-Software. Die Lösungen von Cherwell ermöglichen eine flexible Verwaltung und Automatisierung geschäftskritischer Services. So können Unternehmen etwa IT Self-Service-Portale oder Geschäftsprozesse wie das Mitarbeiter-Onboarding selbständig an die Bedürfnisse einzelner Abteilungen anpassen. Die Zusammenführung von Services auf eine einzige Low-Code-Plattform sowie eine kürzere Time-to-Value sparen Kosten und erhöhen die Mitarbeiterproduktivität.

Zu den Kunden von Cherwell zählen etwa die HeidelbergCement AG, die Flughafen München GmbH und die Deutsche Bahn-Tochter Arriva PLC. Das 2004 gegründete Unternehmen mit Hauptsitz in Colorado Springs (USA) verfügt über Büros in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Spanien und Australien. Weltweit beschäftigt Cherwell mehr als 550 Mitarbeiter.

Weitere Informationen unter www.cherwell.com.

Pressekontakt:

Cherwell Software
Keith Little
Director of Public Relations
E-Mail: keith.little@cherwell.com
www.cherwell.com