

Colygon holt sich Verstärkung für den Verkauf und das Channel Management

Basel, den 19. April 2011 --- Die neu gegründete Colygon AG, ein Spin-off des Basler IT-Dienstleisters itsystems, hat Pablo Hofer (Foto) ins Boot geholt. Hofer soll dabei helfen, die ehrgeizigen Ziele im Lizenz-Verkauf des SharePoint Frameworks MatchPoint zu erreichen.

Pablo Hofer bringt langjährige Erfahrung im IT-Vertrieb mit. Er war unter anderem Country Manager eines Schweizer Start-ups und baute das Marketing und den Partnervertrieb des Produkts e-phone in Deutschland auf.

Nachdem dieses erfolgreich durch Microsoft übernommen wurde, war er während mehrerer Jahre als Solution Specialist im Communications Sector bei Microsoft Schweiz tätig. Innerhalb eines europäischen Vertriebsteams zeichnete er hier für die erfolgreiche Positionierung neuester Lösungen zusammen mit Partnern verantwortlich.

„Pablos umfassende Kenntnisse im Produktumfeld von Microsoft sowie seine Erfahrungen und Kompetenzen im Partner- und Channel-Management werden massgeblich dazu beitragen, MatchPoint effizient und professionell in unseren Zielmärkten zu etablieren“, so Gian-Franco Salvato, CEO von Colygon.

Die Colygon AG wurde im März 2011 als Spin-off der itsystems AG gegründet, um das mit viel Know-how und Best Practice-Erfahrung entwickelte SharePoint-Framework MatchPoint international zu lancieren und zu vermarkten.

Für Rückfragen: Gian-Franco Salvato
CEO
Colygon AG
Centralbahnstrasse 7
CH-4051 Basel
gian-franco.salvato@colygon.com
Direktnummer +41 61 206 86 58
www.colygon.com