

Papilly värvar sex toppsäljare till nya säljorganisationen

Som tidigare kommunicerats genomför Papilly AB (publ) en omfattande expansion av företagets säljorganisation. Under hösten har Papillys tjänst Stressprogrammet lanserats mot företagsmarknaden och för att tillvarata det växande marknadsintresset för bolagets tjänster har sex välmeriterade säljare nu värvats och anställts.

I vintras rekryterades Peter Ekmark, med bakgrund som försäljningsdirektör i Kinneviksgruppen, som försäljningsdirektör i Papilly AB:

- Nu när vi bygger upp vår säljorganisation har vi letat efter människor med hög kompetens och gedigen sälj- och ledarerfarenhet, säger Peter Ekmark. Eftersom intresset för att jobba med oss visat sig vara stort har det varit möjligt att genomföra en snabb och kraftig expansion av säljkåren. Vi är mycket glada att kunna välkomna sex nya och mycket rutinerade säljare i vår organisation, säger Peter Ekmark.

De sex nya säljarna som lägger grunden för Papillys nya säljorganisation är alla välmeriterade och har lång erfarenhet från ledande positioner inom försäljning, marknadsföring och ledarskap.

De som nu påbörjat sin anställning i Papilly AB är:

Catrine Welander. Catrin har 12 års erfarenhet från Eniro bl.a. som Nordic Division Manager Advanced Sales, samt som Key Account Manager E-commerce på Elektrolux och Head of Sales på Netbooster.

Martin Nordqvist. Martin har mer än 15 års erfarenhet från uppdrag som affärsområdeschef och försäljningschef i olika it-företag, bl.a. IBM, samt har haft säljande roller i flera större konsult- och teknikbolag

Ann-Charlotte Wester. Ann-Charlott har 25 års erfarenhet från olika KAM-och chefsbefattningar inom försäljning i företag som Kanal 5, Bonnier, Microsoft och PostNord.

Natalia Pšajd. Natalia har 20 års erfarenhet av att leda och utveckla affärsområden inom bolag som bl.a. Kvik och Franke KS samt 10 års erfarenhet av organisationsutveckling.

Lhóa Wikström. Lhóa har många års erfarenhet från ledande befattningar inom försäljning och marknadsföring i medelstora och stora internationella företag, hon kommer närmast från en marknadschefsroll och eget entreprenörskap inom reseindustrin.

Daniel Straume. Daniel har 10 års erfarenhet från ledande positioner i MTG-koncernen, bland annat som försäljningschef och Inventory & Sales strategy Manager.

Den nya säljorganisationen innebär att bolaget uppnår större geografisk spridning med säljare stationerade i bl.a. Halmstad och Växjö.

- Det är oerhört glädjande att vi nu har lagt grunden till en riktigt kvalitativ och kompetent säljorganisation, jag har höga förväntningar på snabba resultat, säger Erik Lissner, VD på Papilly. För att nå våra mål kommer organisationen behöva ytterligare förstärkning, vi planerar exempelvis att inom kort rekrytera medarbetare som ska ta hand om introduktion och implementering av tjänsten hos våra kunder.

För ytterligare information:

Erik Lissner, VD

Tel: 070-657 00 42

E-post: erik.lissner@papilly.com

Om Papilly

Papillys interaktiva och banbrytande program utvecklas i samarbete med ledande forskare och experter från bland annat Karolinska Institutet och Stressforskningsinstitutet. Syftet är att skapa lättillgängliga och effektiva verktyg som förebygger stress och ökar välmåendet. Genom Papillys vetenskapligt utprovade webb-program kan stressrelaterad ohälsa effektivt förebyggas vilket bidrar till välmående medarbetare, minskade kostnader och ökad lönsamhet.

Informationen i denna rapport är sådan som Papilly AB, 556884-9920, är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappers- marknaden. Informationen lämnades för offentliggörande den 9 februari 2017 klockan 10:05 CEST. Bolagets aktie är noterat vid NASDAQ First North. Bolagets Certified Adviser är Eminova FK.