

## Appspotrs försäljningsorganisation växer

### **Appsales anställer försäljningschef för direktförsäljning på den Svenska marknaden.**

Mikael Lunden har anställts som försäljningschef för direktförsäljningen på den svenska marknaden med uppdraget att bygga upp den svenska försäljningsorganisationen som arbetar direkt med slutkund. Mikael har gedigen erfarenhet av att bygga upp och leda säljorganisationer med en bakgrund som försäljningschef från bl.a. Electrolux, Zitius och nu senast WeSupero. Mikael tillträder sin tjänst den 1 februari 2018.

- Vi är väldigt nöjda med denna rekrytering, Mikael med sin gedigna bakgrund och kunskap är en nyckelperson för vår aggressiva expansionsplan för försäljningsorganisationen. Stockholmsregionen är den naturliga geografiska utgångspunkten för vår expansion i Sverige. En stor del av Appsales befintliga kundrelationer finns i regionen liksom en majoritet av huvudkontoren inom våra fokusområden för direktförsäljningen. Vi ser ett stort potential att bredda och utöka affären både nationellt och på den nordiska marknaden genom denna etablering. Kontoret i Malmö kommer även fortsatt att hantera produktion och support, återförsäljarverksamheten samt nya etableringar utanför landet, säger Carsten Sparr, vd för Appsales.
- Jag är mycket nöjd med att vår försäljningsorganisation i Appsales nu växer. Allt trummar på enligt plan, att öka försäljningen och därmed intäkterna, säger Patric Bottne, vd för Appspotr.

### **För ytterligare information, kontakta:**

Patric Bottne, VD Appspotr AB (publ)

Mobil: +46 701 46 61 89

E-post: [patric@appspotr.com](mailto:patric@appspotr.com)

### **Om Appspotr**

Appspotr är en koncern som dels tillhandahåller en plattform för att bygga tjänster baserade på native appar och dels färdiga appkoncept med tillhörande tilläggstjänster för olika branscher och vertikaler. Moderbolaget Appspotr AB har sitt säte i Göteborg. Dotterbolaget Appsales Sweden AB har sitt säte i Malmö. Det delägda dotterbolaget Appspotr Asia har sitt säte i Hongkong.