



PRESSEINFORMATION

Fachmedien, Tageszeitungen - Karriere | 31. Oktober 2014

Umfassendes Know-how für E-Business Lösungen

Syreta verstärkt Team mit Vertriebsprofi

Das Welser Unternehmen, das auf E-Business Solutions spezialisiert ist und internationale Marken wie Puma, Lacoste , Unimarkt oder OMV zu seinen Kunden zählt, erweitert sein Team. Mit Andreas Tauschek wurde ein erfahrener Vertriebsprofi an Bord geholt.

Der E-Business Solutions Spezialist Syreta mit Sitz in Wels, verstärkt sein Team und baut mit Andreas Tauschek den Vertrieb aus. Tauschek ist seit September für die Auftragsgenerierung, Kundenakquisition und Beratung des auf digitale E-Commerce-Lösungen spezialisierten IT-Unternehmens zuständig. Der 28-Jährige sammelte umfangreiche Erfahrungen sowohl im Vertriebsinnen- wie auch -außendienst unter anderem bei Xerox und Konica/Minolta. Zuletzt war Tauschek als Geschäftsführer für den Aufbau einer Handelsfirma zuständig. *„Mit Andreas Tauschek haben wir uns einen erfahrenen Vertriebsprofi ins Team geholt, der mit seinem umfassenden Know-how in der IT, wie auch im Vertrieb, unsere maßgeschneiderten Softwarelösungen und E-Commerce-Anwendungen bei unseren Kunden auf den Punkt bringt und für noch mehr Kundennähe sorgt “*, erklären die beiden Geschäftsführer von Syreta E-Business Solutions, Alexander Palnik und Christian Immitzer.

Technischer Spezialist für E-Business

Für Syreta bildet stets das Geschäftsmodell des Kunden und dessen Zukunftsausrichtung die Basis für Strategie und Konzeption einer E-Lösung. Schließlich muss die Website oder der E-Shop von heute auch den Anforderungen von morgen gewachsen sein. Diese Erwartungen in leistungsstarke E-Business Lösungen zu übersetzen erfordert ein hohes analytisches Verständnis für Prozesse und die daraus resultierenden



Arbeitsschritte. Die Umsetzung von komplexen Aufgaben in einfache Lösungen erfordert zudem eine Aufgabenstellung ganzheitlich zu betrachten. Zu den Leistungen von Syreta zählt die Umsetzung von Websites und E-Commerce-Lösungen ebenso wie die Entwicklung von Individualsoftware. Mit der weltweit einzigartigen retail-Management-Software -> Store Lifecycle Tool setzt Syreta neue Maßstäbe in der Organisation von Marketing-Kampagnen. *„Wir sehen uns als technischer Partner für digitale Lösungen unserer Kunden. Sehr oft steht am Anfang eine Idee, die wir dann mit unserem Team in möglichst einfache, aber optimale E-Lösungen umsetzen. Mit unserem neuen Vertriebsleiter können wir bestehende und zukünftige Kunden optimal beraten und betreuen“*, so Palnik abschließend.

Über Syreta

Syreta E-Business Solutions mit Sitz in Wels (Oberösterreich) wurde 2008 von Christian Immitzer und Alexander Palnik gegründet. Das Team besteht aus spezialisierten ColdFusion Programmierern, Technikern und Vertriebsspezialisten, die fundiertes technisches Know-how und hohes Prozessverständnis in jedes Projekt einbringen. Syreta beschäftigt 12 Mitarbeiter und hat seit Gründung mehr als 200 Projekte für namhafte nationale und internationale Kunden in unterschiedlichen Branchen realisiert. Zu den Kunden zählen: Intersport, Puma, Lacoste, OMV, HUMANIC, Voest Alpine, Swatch, Unimarkt, Schwarzkopf, Hitachi...

Weitere Informationen unter: www.syreta.com

Bild 1: Vertriebsprofi Andreas Tauschek verstärkt das Team bei Syreta E-Business Solutions

Bildhinweis: Andreas Tauschek (Abdruck bei Nennung honorarfrei)

Pressekontakt

Impuls Public Relations | Bettina Jaksch-Fasthuber

A-4020 Linz | Bürgerstrasse 26

bettina.jaksch-fasthuber@impulspr.com

Tel. +43 (0)732/234940-20 | Mobil: +43 (0) 676/9505310