

Strategy Director voor Sage

Sage Belux stelt een Strategy Director aan om zijn groei te begeleiden en verdere ontwikkelingen te stimuleren.

Met bijna 30 jaar leidinggevende ervaring in de sector biedt Paul Simons een absolute meerwaarde voor de ambities van de Groep.

Luik/Groot-Bijgaarden, 20 november 2014 - Sage Belux, leider in softwareoplossingen voor boekhouding, commercieel beheer, CRM en ERP, meldt dat Paul Simons de gloednieuwe functie van Strategy Director zal vervullen.

Simons startte zijn carrière in de sector begin jaren '80 en stak meteen zijn handen uit de mouwen als Lead Developer & Architect bij Expert/M. Vanaf 1999 nam hij er zelf het voortouw en bekleedde vervolgens verschillende high-level functies bij de Groep Wolters Kluwer, waaronder als Software Program Manager.

"Sage vierde zonet de 10-jarige overname van het Bob-gamma in België en Luxemburg. Het verzesvoudigde sindsdien zijn personeelsaantal, bouwde een netwerk uit van 150 partners verspreid over beide landen en staat ten dienste van meer dan 33.000 klanten. Bovendien werd het voorbije boekjaar in volle groei afgesloten", vertelt Philippe Tailleur, CEO van Sage Belux. *"Deze publieksgroepen zijn permanent op zoek naar begeleiding en oriëntatie. Bij Sage hebben we als doen ons te omringen door visionairen die capabel zijn om de bakens van onze toekomstige groei uit te zetten. Ik ben dus bijzonder verheugd Paul tot onze rangen te mogen rekenen om onze ambities voor 2015 te helpen verwezenlijken. Onze professionele trajecten zijn trouwens zowel vergelijkbaar als complementair; we weten waar we vandaan komen en waar we naartoe moeten!"*

Sage dat zich opstelt als proactieve speler voor zijn klanten, maakt er een erezaak van om de noties van *Exceptional Customer Experience* en *Net Promotor Score* te integreren in elk van zijn strategieën en zo op elk moment een service te leveren met een zeer hoge toegevoegde waarde. In dit opzicht zal Paul Simons erover moeten waken dat de eindgebruiker de allereerste promotor van de Sage-oplossingen wordt en blijft.

Naast externe relaties met beroepsverenigingen, de opleidingssector en de publieke instanties is de uitdaging voor Paul Simons duidelijk: de portefeuille van producten en diensten analyseren en optimaliseren door de juiste keuzes te maken op vlak van functionaliteiten en nieuwe technologieën. Eveneens zal hij de meest geschikte aanpak moeten bepalen om Sage' groei regionaal te bestendigen via strategische partnerships en mogelijke acquisities.

"België en Luxemburg behoren paradoxaal genoeg tot de meest gefragmenteerde gebieden ter wereld wat betreft het aantal leveranciers en geautomatiseerd beheeroplossingen. Voor het welzijn van de sector en de finale klant dringt zich dus uiteraard een consolidatie op", besluit Paul Simons. *"Het feit dat Philippe nog steeds aan het hoofd staat van het bedrijf dat hij indertijd opgericht heeft en 10 jaar geleden aan Sage overliet, vormt voor mij het beste bewijs van het onderlinge respect en de vrijheid die de Groep biedt aan zijn filialen. Ik wil me inzetten in deze logica en de kans die me geboden wordt waarmaken door de ontwikkeling te garanderen van oplossingen, van de organisatie en van de mensen die deze promoten."*

Over Sage:

Sage Group is de partner van ondernemingen op het vlak van bedrijfsbeheer. Om meer dan 6 miljoen klanten in de wereld een feilloos beheer te garanderen, doet Sage een beroep op de expertise van 12.300 medewerkers, op een netwerk van 28.000 partners en op meer dan 40.000 boekhoudexperts (of fiduciaires) die de Sage-producten aanbevelen. Sage begeleidt klanten bij hun groei dankzij constante investeringen in R&D - die het bedrijf toelaten om te anticiperen op de wettelijke, fiscale en technologische evoluties - en garandeert het hoogst mogelijke diensten- en ondersteuningsniveau.

Sage heeft in België en Luxemburg reeds meer dan 33.000 actieve klanten, waaronder ongeveer 3.000 fiduciaires, die vertrouwen op haar oplossingen voor boekhouding en commercieel beheer. Met de steun van een netwerk van meer dan 150 actieve partners, verspreid over België en Luxemburg, biedt Sage beheer- en CRM-oplossingen voor grote en kleine ondernemingen.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

<p>VADEMECOM Marc Henri De Bruyne Founding Consultant Vuurkruisenlaan 173 B-1020 Brussel T : +32 (0)2.269.50.21 M : +32 (0)486.96.49.49 mh@vadecom.be www.vadecom.be</p>	<p>Sage Gilberte Vereeken Marketing Director Noordkustlaan 16A B-1702 Groot-Bijgaarden T: 32 (0)2.721.18.30 F: 32 (02).721.93.96 marketing@sage.be www.sage.be</p>
---	--