

Új csapattag az Axisnél – interjú Szőcs Róberttel, az Axis Communications regionális értékesítési menedzserével



Szőcs Róbert szakmai karrierjét a Philips Romániánál kezdte, majd dolgozott a Vodafone Romániánál, a Royal Bank of Scotlandnál és a Microsoft Romániánál kis- és középvállalati értékesítési vezetőként. IT-területről érkezett, mi vonzotta a biztonságtechnikához? Milyen motivációkkal és ambíciókkal érkezett az Axis Communications csapatához?

■ Az IP kamerák térhódításával egyre szorosabb kapcsolat van a biztonságtechnikai és a szoftveres területek között, sőt, azt mondanám, hogy rokon pályák. Így könnyű volt megtennem ezt a lépést, és iparágat váltanom. A legfőbb ambícióm pedig az, hogy a következő években az AXIS Com-

munications világtérképén Magyarország felett nagy, zöld zászló lebegjen három fontos szempontból: a partnerhálózatot, az éves növekedést és a márkaismertséget illetően is.

■ **Az Axis Communications CEE régiójának értékesítési igazgatója, Csuthi Zsuzsanna fokozatosan bővíti csapatát, amelynek tagjaként 2012. július 23-tól a Magyarorszáért és Romániáért felelős regionális értékesítési menedzser. Hogyan kezd a munkához, melyek az elsődleges feladatok?**

Nagyon jó érzés, hogy egy rendkívül dinamikusan fejlődő csapat része lehetek. Két fontos közép-kelet-európai ország a területem, ezért bízom abban, hogy Magyarországon és Romániában Csuthi Zsuzsannával, illetve az Axis új, prágai székhelyű, közép-kelet-európai műszaki és marketingcsapatával hatékonyan tudjuk növelni piaci részesedésünket. A legfontosabb feladatomban pedig ennek elérése érdekében a partnerhálózatunk fejlesztése.

■ **Mi lesz az Ön feladata? Kik**

azok a stratégiai partnerek, akikkel tartani fogja a kapcsolatot?

Először is fontosnak tartom leszögezni, hogy az Axis-disztribútorokkal szorosan együttműködve, az ő munkájukat kiegészítve fogok tevékenykedni. Az Axis egy rendkívül innovatív és dinamikusan növekvő cég, évi 25-30 százalékos növekedéssel. Véleményem szerint azon rendszerintegrátoroké a jövő, amelyek az Axis széles termékválasztékát, nyílt platformját, kiváló termékminőségét és integrálhatóságát felhasználva egy egyedi, magas színvonalú megoldást tudnak kínálni a végfelhasználóknak. Az én feladatom e cégek támogatása tulajdonképpen minden szempontból: értékesítési, marketing, technikai támogatás és képzés szempontjából. Másrészt ugyanezek mentén haladva kutatom fel és szóliírom meg a leendő, potenciális partnereket.

■ **Mely területeken lát lehetőséget a növekedésre az Axis Communications nálunk, és milyen stratégiával száll szembe a válság okozta nehézségekkel?**

A fejlődési stratégiámat a következőkre építem: erős és egészséges partnerhálózat, nagyon jól felkészült ügyfelek, komoly biztonsági megoldási ajánlatok és nem utolsósorban technikai és kereskedelmi támogatás az AXIS Communications részéről. Amint ezeknek az alapjait lefedtetjük, máris növekedésről beszélhetünk. Én személy szerint jó üzleti lehetőséget látok három nagy piacon is: a személy- és áruszállítás terén, a bankszektorban és a retail területen. A stratégiai partnereinkkel együtt indulunk állami és nagy magánvállalatok pályázatain, és természetesen nem feledkezünk meg a közép vállalkozásokról sem.

■ **Mikor találkozhatnak először Önnel személyesen Magyarországon az Axis partnerek és végfelhasználók?**

Nekem is, mint minden új alkalmazottnak, szükségem van egy rövid időre, amíg tökéletesen beletanulok az új üzleti környezet működésébe. Ennek körülbelül szeptember elején érünk a végére, így az ügyfelekkel már szeptember közepétől lesznek üzleti megbeszéléseink. Úgy gondolom, hogy az ősz folyamán nagyon sok időt fogok Magyarországon tölteni.