

BSI startet mit Nicole Becker Innovationsoffensive im DACH-Markt

Nicole Becker, Vertriebsstrategin mit langjähriger Erfahrung in der Softwarebranche, wird Chief Sales Officer beim Softwarehersteller BSI

Baden, 14. September 2021 – Um seine Marktführerschaft als CRM- und Customer Experience (CX)-Anbieter in den Kernbranchen Banking, Insurance und Retail weiter zu stärken und den deutschen sowie österreichischen Markt intensiver zu bearbeiten, hat sich der Softwarehersteller BSI Nicole Becker an Bord geholt. Die erfahrene IT-Managerin wird als Chief Sales Officer (CSO) das Vertriebsteam koordinieren und zusammen mit der Geschäftsführung die strategische Stossrichtung definieren. Ihre Vertriebsvision für BSI liest sich wie eine Kampfansage an die Konkurrenz im CRM- und CX-Umfeld: Marktführerschaft in den Kernbranchen ausbauen, SaaS-Modell vorantreiben, Innovationen schneller auf den Markt bringen und Partnervertrieb etablieren.

Nicole Becker bringt über 20-jährige Erfahrung in der Technologiebranche mit, u.a. bei SAP und dem Tech Start-up Lana Labs. Die Innovations-Evangelistin und ausgewiesene Transformationsexpertin ist von der Kraft der Kundennähe überzeugt. Nicht nur diese Werteorientierung brachte sie zu BSI, sondern auch die perfekte Passung ihrer Kompetenzen zur strategischen Ausrichtung des Softwareherstellers für CRM und CX. «Als Transformationstreiberin schätze ich agile Unternehmen mit innovativen Produkten und Drive. Genau das spüre ich bei BSI. An der Position des Chief Sales Officers reizte mich die Möglichkeit, zusammen mit einem starken Team das Unternehmen in seinem Wachstumsprozess zu treiben. Besonders freue ich mich darauf, mehr Outside-in-Perspektive im Unternehmen zu entfalten und über ein starkes Ökosystem exzellente Customer Experience erlebbar zu machen», so Nicole Becker.

Markus Brunold, CEO bei BSI, freut sich über den Neuzugang: «Mit Nicole Becker haben wir genau die richtige Person gefunden, die den mit Capvis eingeschlagenen Weg und unsere Wachstumsstrategie konsequent weiterführt. Gemeinsam werden wir für unsere Kunden mit Hochdruck am Ausbau der BSI Customer Suite, der Industry Cloud und des Partner-Ökosystems arbeiten. Dabei bleiben die kulturelle Nähe zu unseren Kunden, das tiefe Branchen-Know-how und die hohe Integrationsfähigkeit von BSI zentral.»

Stationen der Transformationsexpertin und Vertriebsstrategin

Nach Studium und MBA im Bereich «Global Business» führte Nicole Beckers Weg über das Softwareunternehmen Seeburger zu SAP, wo sie über zwölf Jahre wirkte. Als Senior Sales Director leitete sie bei SAP zuletzt den zweitgrössten Industrie-Sektor im Service-Geschäft und führte ein Vertriebsteam von über 45 Mitarbeitenden. Dann folgte der Wechsel zum Technologie-Start-up Lana Labs, das Software für die KI-gestützte Analyse von Geschäfts- und Produktionsprozessen anbietet. Dort war sie bis zur Übernahme durch Appian als Vice President Sales & Partner Management tätig.

Ambitionierte Vertriebsstrategie für BSI: SaaS, Partnervertrieb, starkes Ökosystem

Ihre Expertise aus der Corporate-Welt und dem hochdynamischen Start-up-Umfeld bringt sie nun in den Vertrieb des Softwareherstellers BSI ein. Es geht ihr darum, den Innovationsprozess weiter anzufeuern, um Trends aus dem Markt noch schneller zu den Kunden zu bringen. Deutschland und Österreich als Märkte sollen intensiver bearbeitet werden. «Das Wichtigste ist bereits da: Erstklassige Produkte für Lead- und Kundenmanagement, starke Kundenreferenzen sowie ein hochkompetentes Team. Nun geht es darum, die Marktführerschaft im Bereich Banking, Insurance und Retail im DACH-Markt zu stärken. Dabei haben wir auch neue Branchen wie Utilities & Energy im Blick», skizziert Nicole Becker die nächsten Schritte.

Nach ihrer Vertriebsvision für BSI gefragt, antwortet sie: «BSI ist einer der Top-Player in Europa mit starker Community, solidem Vertriebspartner-Netzwerk und konsequenter Kundenorientierung. Wir investieren in unser Produktportfolio – durch Zukäufe und weiterhin eine starke Produktentwicklung. Wir setzen uns unermüdlich dafür ein, Abteilungs-, Industrie- und Ländersilos aufzubrechen, um nahtlose Customer Journeys zu ermöglichen und den Dialog in der CRM- und CX-Community zwischen Kunden, Partnern und Unternehmen zu fördern. BSI ist ganzheitlicher Anbieter und Innovationstreiber im Customer Data und Experience Management.

BSI Medienkontakt

Kontakt

Charlotte Malz, +41 (0)417668633
charlotte.malz@bsi-software.com
BSI Business Systems Integration AG
Täferweg 1, CH-5405 Baden
www.bsi-software.com

Pressekontakt

Katharina Söltenfuß, +49 89 62 81 75 03
WE Communications
ksoeltenfuss@we-worldwide.com

Über BSI

Impress your customer – das ist unser Versprechen an unsere Kunden. Der Softwarehersteller BSI bietet mit der BSI Customer Suite eine ganzheitliche Zero-Code-Plattform für die Digitalisierung der Kundenbeziehung. Mit Lösungen für Customer Relationship Management (CRM), Customer Experience (CX), Data Management (CDP), Customer Insights und Artificial Intelligence (AI) hilft BSI Unternehmen dabei, Kunden in Echtzeit entlang der gesamten Customer Journey zu begeistern. Marketing, Sales und Service Teams haben somit alles zur Hand, was sie für kanalübergreifende, automatisierte und personalisierte Kundenkommunikation benötigen. Für Retail, Banking und Insurance bietet BSI starke Lösungen auf Basis langjähriger Branchenexpertise. Alle Lösungen sind komponenten- und cloudbasiert. BSI wurde 1996 gegründet, ist an acht Standorten in Deutschland und der Schweiz vertreten und organisiert sich als Netzwerk ohne Hierarchien, wofür der Softwarehersteller bereits mehrfach ausgezeichnet wurde. Zu den Kunden von BSI gehören marktführende Unternehmen in Europa. Mehr unter: bsi-software.com