

Nomination & Stratégie
SOA

Progress Software renforce son équipe commerciale Ventes Directes en Europe du Sud pour s'adapter aux nouveaux besoins des DSI

*Emmanuel Lebot, nommé Directeur Commercial Ventes Directes
de Progress Software pour l'Europe du Sud, développe la commercialisation
de l'offre SOA avec une équipe commerciale renforcée*

Progress Software (Nasdaq : PRGS), fournisseur mondial de logiciels d'infrastructure SOA, annonce la nomination d'Emmanuel Lebot au poste de Directeur Commercial Ventes Directes Europe du Sud de Progress Software. Il a rejoint le bureau français à ce poste en mars dernier après une expérience réussie auprès des grands comptes en Espagne. Cela s'inscrit dans le cadre d'une restructuration complète de Progress Software visant à développer les ventes de solutions d'infrastructures sur de nouveaux marchés.

La concrétisation de la stratégie SOA

Le conseil en termes de solutions est devenu une priorité : les DSI cherchent une aide stratégique et pas seulement le support technologique. Il faut leur fournir les moyens d'aligner leur informatique sur leurs besoins métiers. Cela passe par le partage de meilleures pratiques et des conseils pour repenser ses systèmes d'information. Progress Software se restructure pour les y aider et a renforcé début 2008 son équipe de Ventes Directes. Elle s'attache désormais à promouvoir les solutions et services d'infrastructure SOA de Progress : Actional, Sonic ESB, Apama et DataXtend SI..., d'une part ; et d'autre part, à accélérer la pénétration des Grands Comptes. Sa mission : offrir un support optimal aux entreprises, notamment en les conseillant grâce à une approche pragmatique des meilleures pratiques pour réussir un projet SOA.

Historiquement, Progress Software commercialisait ses offres par le biais d'un réseau qualifié de partenaires, notamment pour sa plate-forme de développement d'applications métiers OpenEdge. Le renforcement des Ventes Directes ainsi que les rachats de Iona et Mindreef représentent ainsi des étapes décisives dans l'évolution de la stratégie de Progress Software vers une gamme complète de solutions SOA.

Un nouveau directeur des Ventes Directes, expert des solutions temps réel

En mars 2008, Emmanuel Lebot a pris la tête de l'équipe de Ventes Directes pour l'Europe Sud pour laquelle des recrutements avaient été réalisés en France, en Espagne et en Italie en début d'année. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, Emmanuel Lebot s'est installé à Paris pour promouvoir les offres d'infrastructure SOA de Progress Software.

Auparavant, Emmanuel Lebot était pendant deux ans Responsable des Ventes de la Division « Enterprise Infrastructure » en Espagne. Avant d'intégrer Progress Software, il avait créé la filiale Espagnole de Systar en 2001. Il était alors Country Manager de Systar, éditeur spécialisé dans les solutions de Business Activity Monitoring (BAM). Précédemment, Emmanuel Lebot a occupé différents postes de responsable commercial, notamment chez Compuware France et ACSI France. Emmanuel Lebot est diplômé en Master, Management, Marketing et Communication ESCT. Il a également une formation dans les Affaires Etrangères et l'économie.

Didier Mamma, Directeur Europe du Sud de Progress Software déclare à cette occasion : « Avec la nomination d'Emmanuel Lebot au poste de Directeur des Ventes Directes pour la France, l'Italie et l'Espagne, nous souhaitons étendre le succès de notre filiale espagnole à toute l'Europe du Sud. Nous nous appuyons sur l'expertise de cette nouvelle équipe commerciale Ventes directes pour développer notre activité SOA. Ils sensibilisent les entreprises aux enjeux économiques liés à la SOA, accompagnent nos clients dans leurs stratégies de déploiements et partagent avec eux les meilleures pratiques. »

Emmanuel Lebot commente : « Progress Software cherche à aller au delà de ses solutions. Nous souhaitons mettre l'accent sur les bénéfices réels que nous pouvons apporter par notre compréhension des problèmes métiers et organisationnels au sein des entreprises. Nous devons apporter aux DSI des solutions particulièrement adaptées aux enjeux du marché, des architectures, des technologies, de la situation commerciale, de l'histoire de l'entreprise etc... D'où le besoin d'une nouvelle génération de commerciaux sachant articuler tantôt les besoins des CEO tantôt ceux de CIO ou bien ceux des lignes métiers autour des défis globaux des entreprises modernes. Nous devons proposer des solutions adaptées au moyen d'une véritable capitalisation de l'expérience Progress Software dans la SOA et le BAM notamment. »

A propos de Progress Software Corporation

Progress Software Corporation (Nasdaq : PRGS) est un fournisseur mondial des logiciels d'infrastructure SOA couvrant tous les aspects du développement, du déploiement, de l'intégration et de la gestion d'applications professionnelles. Notre objectif est de tirer le meilleur parti de l'automatisation des informations en temps réel tout en minimisant son TCO (coût total de possession). Son siège social se trouve à Bedford (Massachusetts). Pour plus d'informations: www.progress.com ou www.progress.com/fr

Progress est une marque déposée de Progress Software Corporation, ou de l'une de ses sociétés affiliées ou filiales, aux Etats-Unis et dans les autres pays. Toutes les autres marques commerciales ou de service citées dans le présent document appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

####

Actional, Apama, DataDirect, EasyAsk, OpenEdge, Sonic, SonicMQ, Progress, Shadow, DataDirect XML Converters, and DataDirect XQuery are trademarks or registered trademarks of Progress Software Corporation or one of its subsidiaries or affiliates in the U.S. and other countries. Any other trademarks or service marks contained herein are the property of their respective owners

Contacts presse	
LEWIS PR Elodie Lefeuvre – elodiel@lewispr.com - Anne Taudin - annet@lewispr.com Tél : 01 55 31 98 04	Progress Software France Nathalie Brar Chauveau - nbrar@progress.com - Tél : 01 41 16 16 00