

Zmiana na szczelbu kierowniczym w firmie ważnego producenta sprzętu rolniczego

Case IH obsadza stanowisko Marketing Director na region EMEA



St. Valentin, 6 lutego 2017 r.

Marka Case IH, światowy lider w branży sprzętu rolniczego, powołała Petera Friisa na stanowisko Marketing Director na region Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA) z dniem 1 lutego 2017 r.

Peter Friis pracuje w europejskiej centrali firmy w St Valentin w Austrii. Odpowiada za wszystkie aspekty działalności marketingowej w zakresie produktów Case IH w regionie EMEA, począwszy od ustalania cen, przez wsparcie dla dilerów i szkolenia techniczne, skończywszy na komunikatach przekazywanych w obrębie marki.

Peter Friis tak mówi o swojej nowej roli:

- Jestem bardzo podekscytowany faktem, że podjęcie przeze mnie pracy na nowym stanowisku zbiega się z rozpoczęciem 175. roku działalności firmy Case IH. Bardzo cieszę się na myśl współpracy z osobami pracującymi w regionie EMEA – będziemy wspólnie pracować nad zwiększeniem rozpoznawalności marki Case IH oraz pomagać dilerom w rozwijaniu ich działalności.
- Case IH stopniowo staje się preferowaną marką wśród profesjonalnych rolników i przedsiębiorstw rolnych, które mają zapotrzebowanie na nowoczesny sprzęt rolniczy, oczekują namacalnych korzyści ze strony producenta i niezawodnego wsparcia ze strony dilerów – ale za rozsądną cenę.
- Serie produktów, które obecnie mamy w ofercie, są pozycjami wiodącymi na rynku dzięki temu, że oferują nowoczesne rozwiązania techniczne, jak np. zaawansowane systemy rolnictwa precyzyjnego AFS i AFS Connect, które dają rolnikom większą kontrolę nad każdą wykonywaną czynnością, sprawiając, że wzrasta wydajność produkcji i zyskowność ich działalności. Wielu

z nich korzystało wcześniej z maszyn innych marek, jednak dziś uważają sprzęt Case IH za nieodłączny element ich działalności rolniczej.

Peter Friis urodził się w Danii. W 1984 roku rozpoczął pracę dla koncernu Ford Motor Company w Kopenhadze. Po zakończonym stażu objął stanowisko w dziale firmy zajmującym się sprzętem rolniczym. Po przejściu firmy przez grupę Fiat Group, Peter Friis dołączył do zespołu Case IH, początkowo w charakterze pracownika administracyjnego, później zaś zasilił szeregi Działu Marketingu w Kopenhadze. Następnie objął stanowisko Business Managera na Skandynawię, a w 2000 roku został Business Managerem na Wielką Brytanię.

Po trzech latach wrócił do Kopenhagi jako Promotions and Communications Manager na Skandynawię, zaś w 2005 roku otrzymał zadanie zbudowania własnej sieci dystrybucji firmy w tym regionie. Jego działania były na tyle skuteczne, że w 2007 roku został obsadzony na stanowisku Business Director na region Norwegii i państw bałtyckich. Na skutek jego działań marka Case IH odniosła znaczący sukces w krajach bałtyckich i stała się najlepiej sprzedającą się marką na Litwie, czyli na największym z trzech rynków w tym regionie.

Peter Friis dodaje:

– Wprowadzając na rynek nowe modele, zwłaszcza Magnum Rowtrac i Optum 300 CVX, który otrzymał tytuł „Tractor of the Year 2017”, zrobiliśmy trochę pozytywnego zamieszania w branży rolnej. Autonomiczny pojazd koncepcyjny (ang. Autonomous Concept Vehicle, ACV), zaprezentowany po raz pierwszy podczas targów Farm Progress Show w stanie Iowa w 2016 roku, spotkał się z ogromnym zainteresowaniem i istotnie przyczynił się do zwiększenia rozpoznawalności marki Case IH. Ten jedyny w swoim rodzaju projekt zostanie zaprezentowany także na zbliżających się targach SIMA 2017 w Paryżu. Będzie to jedyna okazja do obejrzenia ACV w Europie.

Matthew Foster, Vice President Case IH odpowiedzialny za kraje w regionie EMEA, tak komentuje sprawę:

– Bardzo się cieszę, że Peter obejmuje tak ważne stanowisko. W ciągu ostatnich lat dowiódł swojej skuteczności, pracując na sukces marki Case IH w krajach bałtyckich i skandynawskich. Jego wiedza i umiejętności zasila zasoby naszego europejskiego zespołu. Cieszę się, że będę mógł z nim pracować.

– Przed rolnikami na całym świecie stoi dziś wiele wyzwań. Ci bardziej postępowi coraz częściej polegają na najnowszych rozwiązaniach technologicznych, dostosowanych do miejscowych warunków, i doceniają ich wartość. Nowoczesny sprzęt jest im niezbędny do pokonywania trudności związanych z brakami siły roboczej czy zbyt niską produktywnością, ale przede wszystkim – do zapewniania swoim gospodarstwom zrównoważonej działalności. Case IH jest zatem doskonałym wyborem, ponieważ oferuje ogromną gamę wysoce wyspecjalizowanych produktów, którym towarzyszą korzystne usługi dodatkowe i pełne wsparcie techniczne.

Komunikaty prasowe i zdjęcia: <http://mediacentre.caseiheurope.com>

Case IH od dawna stanowi wybór profesjonalistów, którzy ufają ponad 175-letniemu dziedzictwu i doświadczeniu marki w branży rolniczej. Potężną ofertę ciągników, kombajnów i pras zwijających wspiera globalna sieć profesjonalnych dealerów specjalizujących się w zapewnianiu naszym klientom najwyższej jakości pomocy technicznej, wydajności i skuteczności na miarę XXI wieku. Więcej informacji o produktach i usługach Case IH znajduje się na stronie internetowej www.caseih.com.

Case IH to marka CNA Industrial N.V., światowego lidera w dziedzinie dóbr kapitałowych notowanego na giełdzie nowojorskiej (NYSE: CNHI) oraz w indeksie Mercato Telematico Azionario giełdy włoskiej Borsa Italiana (MI: CNHI). Więcej informacji na temat spółki CNH Industrial dostępne na stronie www.cnhindustrial.com.



[Case IH Media Center](#)



www.caseih.com



www.facebook.com



www.youtube.com

Przedruk wolny od opłat, prosimy o dokument potwierdzający!

W celu uzyskania dalszych informacji prosimy o kontakt:

Alicja Dominiak-Olenderek
Brand Communications Manager Poland
Tel. +48 510 990 177
E-mail: alicia.dominiak-olenderek@caseih.com
www.caseih.com