

Albertslund, 2 juni 2020

## Ny Marketing Manager och ny Distriktschef hos Case IH

Efter lite rockader hos Case IH börjar man komma på plats med dem som har ansvar för Norden & Baltikum. Det är personer med stor erfarenhet och god kunskap om varumärket som nu får nya arbetsuppgifter.

Case IH har nyligen meddelat flera ändringar i organisationen, det senaste var offentliggörandet av finske Ville Mansikkamäki som ny vice president med ansvar för Case IH försäljningen i Europa.

Ändringarna i den europeiska organisationen har även påverkat teamet som har ansvar för Norden & Baltikum, där den förra Marketing Managern, Morten Nørtoft Jørgensen, har fått nya utmaningar i St Valentin i Österrike.

Tjänsten som Marketing Manager för Case IH i Norden & Baltikum tas per den 1 juni över av Martin Geert-Jørgensen. Martin började hos Case IH som säljsupport och har de senaste åren varit distriktschef för östra Danmark samt landansvarig för importörerna i Norge och Island sedan 2014. Martin har haft sin dagliga gärning på kontoret i Albertslund, han har god kännedom om marknaderna i regionen, om samarbetspartnerna i de åtta olika länderna samt kollegorna hemma och utomlands.

”Det blir spännande med de nya arbetsuppgifterna. Jag är glad för kollegorna och samarbetspartnerna, så det känns bra med nya möjligheter för personlig utveckling och nya utmaningar inom området som jag kan sedan tidigare”, säger Martin Geert-Jørgensen, och tillägger:

”Jag känner ju till varumärket väldigt bra, men det blir självklart något annat att se på försäljningen med ett marknadsföringsperspektiv, men vi har ett starkt produkt- och marknadsföringsteam med duktiga produktspecialister här i Albertslund, så jag hyser full tilltro till att vi hanterar uppgiften med vår vanliga teamanda.”

Tjänsten som distriktschef för östra Danmark och landansvarig för Norge och Island övertas av ett i organisationen känt ansikte. Patrick Timmermann-Hansen har under de tre senaste åren arbetat för Sales Administration teamet i Torino med ansvar för Case IH i Norden & Baltikum. Det vill säga att Patrick varit den dagliga kontaktpersonen för danska och svenska återförsäljare samt importörerna i de övriga nordiska och baltiska länderna när det gäller det administrativa och logistiska kring leverans av traktorer och skördemaskiner. Av denna anledning har Patrick god kunskap om återförsäljarna i östra Danmark samt importörerna i Norge och Island och kan fint ta över det dagliga samarbetet när det gäller försäljning och planering av försäljningsaktiviteter.

Patrick har fysiskt varit placerad i Torino, då det är där den gemensamma försäljningsadministrationen finns. Jobbytet som är med start den 20 juli betyder således att Patrick nu kommer hem till Danmark och får sin arbetsplats på kontoret i Albertslund.

”Efter tre år i Italien tyckte jag att det var dags att komma hem igen till Norden, och jag är väldigt glad för möjligheten att kunna jobba kvar för Case IH. Nu ska jag ställa om mig till en mer utåtriktad försäljningsroll, men som sagt så känner jag medspelarna och de känner mig och jag vet att jag är dedikerad till att finna bra lösningar på deras behov,” berättar Patrick Timmermann-Hansen.

Case IH Business Director för Norden och Baltikum, Markus Ågren, är glad för att organisationen nu är på plats.

”När vi nu har gjort ett starkt team hos Case IH i Norden & Baltikum ännu starkare och med flera nordiska krafter som Ville Mansikkamäki (*Vice President, Case IH Europe*), Peter Friis (*Head of STEYR Europe*), Morten Schmidt (*Head of Digital and Precision Solutions & Telematics*) och Morten Jørgensen (*Europe Business Operation, Case IH*) centralt placerade i den europeiska organisationen kommer vi om möjligt att trycka ännu mer på gasen och säkerställa att Case IH håller fast i sin position som ett av de starkaste lantbruksmaskinsvarumärkena i vår region”, avslutar Markus Ågren.

\*\*\*

*Case IH er den professionelles valg, med mere end 175 års historie og erfaring inden for landbrugsindustrien. En højtydende serie af traktorer, mejetærskere og ballepressere sælges og serviceres af et globalt netværk af meget professionelle forhandlere, der arbejder engageret med at give kunderne suveræn support og den høje service, der kræves for at kunne være produktiv og effektiv i det 21. århundrede. Yderligere oplysninger om Case IHs produkter og serviceydelser kan findes online på [www.caseih.com](http://www.caseih.com).*

*Case IH er et mærke ejet af CNH Industrial N.V., der er globalt førende inden for sektoren for produktionsmidler og noteret på New York Stock Exchange (NYSE: CNHI) og på Mercato Telematico Azionario på Borsa Italiana (MI: CNHI). Få yderligere information om CNH Industrial online på [www.cnhindustrial.com](http://www.cnhindustrial.com).*