

Julien Boisnet benoemd als Chief Sales Officer van Generix Group

Generix Group, provider van collaboratieve SaaS software voor de Supply Chain, kondigt de benoeming aan van Julien Boisnet als Chief Sales Officer van de groep.

De missie van Julien Boisnet binnen Generix Group is het coördineren van de commerciële strategie en de ontwikkeling van de activiteiten in de regio's waar het bedrijf aanwezig is (Frankrijk, Canada, Noord-Amerika, Brazilië, Portugal, Benelux, Rusland, Spanje, Italië), teneinde een duurzame groei van de groep te versnellen en de gestelde doelen te halen.



Als ingenieur van opleiding (ESIPE) en houder van een Executive MBA van HEC Paris begon hij zijn carrière bij GIAT Industrie als Logistics Support Analyst Engineer voordat hij bij Consort NT aan de slag ging als Account Manager. In 2006 trad hij in dienst bij LMS International (Siemens Groep), een ingenieursbedrijf dat actief is in geavanceerde productiesectoren, waaronder de auto- en luchtvaartindustrie, als Global Account Manager en vervolgens als Sales Manager. In 2015 trad hij in dienst bij Adents, provider van innovatieve softwareoplossingen voor de traceerbaarheid van assets, als Sales Director EMEA, voordat hij 2 jaar later Vice President van EMEA Sales werd en vervolgens, in 2018, Vice President van Worldwide Sales.

In oktober 2019 treedt Julien Boisnet toe tot Generix Group als Chief Sales Officer. Zijn missie is het coördineren van en toezicht houden op de verkoopstrategie en de efficiëntie in alle regio's van de groep. Julien Boisnet is verantwoordelijk voor de dagelijkse opvolging van de verkoop in de regio's en zorgt ervoor dat de presales en bid management functies goed worden ondersteund. De rode draad voor Julien Boisnet is het transformeren en optimaliseren van de verkoopsorganisatie, om zo de middelen te bundelen en de juiste expertise op het juiste moment op de juiste plaats te brengen.

“Julien Boisnet is een echte aanwinst voor het bedrijf. Sinds zijn komst heeft hij tal van innovaties doorgevoerd om de verkoopsefficiëntie te verbeteren, en nieuwe processen om de verkoopstrategieën van het bedrijf te stroomlijnen. Zijn cross-functionele positie zal ons ook in staat stellen om de internationale cultuur van het bedrijf te versnellen ten voordele van onze klanten”, vertelt **Aïda Collette-Sène, CEO van Generix Group.**

“Ik ben blij dat ik me heb aangesloten bij een bedrijf met internationale omvang zoals Generix Group. We hebben veel lopende projecten om de ervaring die onze klanten en prospecten hebben met ons merk te optimaliseren gedurende de gehele verkoopcyclus, van de voorbereidende presales fases tot de contractualisatie en de implementatie van onze oplossingen en diensten. Prestaties en betrokkenheid zijn de sleutelwoorden die de verkoopkrachten van Generix Group beschrijven die ik dagelijks ondersteun”, zegt **Julien Boisnet, Chief Sales Officer van Generix Group.**

Over Generix Group

Generix Group is een Collaboratieve Supply Chain expert, aanwezig in meer dan 60 landen dankzij haar filialen en netwerk van partners. De SaaS-oplossingen worden gebruikt door meer dan 6.000 bedrijven wereldwijd. De 550 medewerkers van de groep begeleiden dagelijks klanten zoals Carrefour, Danone, FM Logistic, Fnac-Darty, Essilor, Ferrero en Geodis in de digitale transformatie van hun Supply Chain. Het collaboratieve platform, Generix Supply Chain Hub, helpt bedrijven om de belofte die ze aan hun klanten doen, na te komen. Het combineert de capaciteit van de uitvoering van fysieke stromen, dematerialisatie van informatie en de verbinding van bedrijfsprocessen met al hun partners in real time. Generix Supply Chain Hub is voor alle spelers binnen de Supply Chain: fabrikanten, externe logistieke dienstverleners (3PL/4PL) en retailers.

Het bedrijf, opgericht in Frankrijk in 1990, is beursgenoteerd op de Eurolist market van Euronext Parijs, compartiment C (ISIN: FR0004032795). Ontdek meer: www.generixgroup.com