

Generix Group nomina Julien Boisnet Chief Sales Officer di Gruppo

Generix Group, software vendor specializzato in soluzioni SaaS collaborative per la supply chain, annuncia la nomina di Julien Boisnet a Chief Sales Officer di Gruppo.

Missione di Boisnet sarà coordinare la strategia commerciale e lo sviluppo delle attività nei Paesi in cui Generix Group è presente (Francia, Italia, Portogallo, Benelux, Russia, Spagna, Nord America, Brasile), al fine di accelerare la crescita del Gruppo e consentirgli il pieno raggiungimento degli obiettivi.



Ingegnere di formazione (École supérieure d'ingénieurs de Paris-Est) e titolare di un Executive MBA presso la HEC di Parigi, Boisnet ha iniziato la sua carriera presso GIAT Industrie come Logistics Support Analyst Engineer prima di entrare a far parte di Consort NT come Account Manager. Nel 2006 è entrato in LMS International (Siemens Group), società di ingegneria che lavora per mercati industriali di punta, tra cui l'automotive e l'aeronautica, come Global Account Manager e poi Sales Manager. Nel 2015 è entrato in Adents, software vendor che sviluppa soluzioni innovative dedicate alla tracciabilità prodotti, come Direttore Vendite EMEA, prima di diventare, 2 anni dopo, Vice Presidente delle Vendite EMEA e a seguire, nel 2018, Vice Presidente delle Vendite Mondo.

Entrato in Generix nell'ottobre 2019, in qualità di Chief Sales Officer Julien Boisnet ha ora la responsabilità di guidare l'implementazione delle strategie commerciali del Gruppo in tutti i mercati in cui esso opera, tra cui quello italiano, assicurando a tutti i team commerciali e pre-vendita l'adeguato livello di supporto interno. Tra gli obiettivi prioritari di Boisnet vi è la trasformazione e l'ottimizzazione dell'area commerciale di Generix, a partire dalla messa in comune delle risorse del Gruppo, che consentirà di poter contare sulle giuste competenze nel posto giusto al momento giusto.

"Julien Boisnet è una vera risorsa per l'azienda, ha già realizzato cambiamenti innovativi per migliorare l'efficienza dell'area commerciale e avviato nuovi processi per omogeneizzare le strategie di vendita dell'azienda. Il ruolo trasversale che ricopre ci aiuterà inoltre ad accelerare lo sviluppo della cultura internazionale del Gruppo, a tutto vantaggio dei nostri clienti", ha commentato **Aïda Collette-Sène, CEO di Generix Group.**

"Sono lieto di far parte di un gruppo internazionale del calibro di Generix Group. Abbiamo già in corso numerose azioni volte ad ottimizzare l'esperienza cliente lungo tutto il ciclo di vendita dei nostri servizi e delle nostre soluzioni. Orientamento alla performance e impegno sono le parole chiave che meglio descrivono la forza vendita di Generix Group che ho l'onore di guidare", chiosa **Julien Boisnet, Chief Sales Officer di Generix Group.**

#####

Generix Group in sintesi

Generix Group è un software vendor specializzato in soluzioni SaaS per la gestione della supply chain collaborativa, presente in oltre 60 paesi, grazie alle filiali e ad un'estesa rete di partner.

I suoi servizi applicativi in SaaS vengono utilizzati da 6.000 aziende nel mondo ed i 550 collaboratori del gruppo sono impegnati quotidianamente nell'assistere clienti quali Carrefour, Il Gigante, Lavazza, Lactalis, Brivio&Viganò, Kuhne+Nagel e Geodis nella trasformazione digitale delle loro supply chain.

Generix Supply Chain Hub, la piattaforma collaborativa del gruppo, aiuta le aziende a mantenere la promessa fatta ai loro clienti. Con essa è possibile gestire l'esecuzione dei flussi fisici, la digitalizzazione dei flussi informativi e l'integrazione delle aziende con la totalità dei partner con cui operano, in tempo reale. Generix Supply Chain Hub supporta tutte le tipologie di player della supply chain: l'industria, la distribuzione e gli operatori logistici (3PL/4PL).

Fondato in Francia nel 1990, Generix Group è quotato alla Borsa Euronext di Parigi (mercato Eurolist).

Per approfondire: www.generixgroup.com/it