

**acmeo ernennt neuen Head of Sales:  
Tuna Süter leitet 40-köpfige Vertriebsmannschaft des VADs**

(Hannover, 20. August 2020) Zum 1. August hat Tuna Süter als Head of Sales die Verantwortung für den acmeo Vertrieb und damit die Leitung eines 40-köpfigen Teams übernommen. Gemeinsam mit seiner Vertriebsmannschaft möchte Süter die erfolgreiche Entwicklung des hannoverschen Distributors fortführen und frische Impulse setzen.

Henning Meyer, Geschäftsführer acmeo GmbH: "Das Team benötigt eine erfahrene Führungspersönlichkeit. Diese haben wir nun in persona **Tuna Süter** gefunden. Wir sind sehr glücklich darüber, dass wir Tuna für die acmeo Werte und Ziele begeistern konnten und er nun **seit 01.08. als Vertriebsleiter für den gesamten acmeo Vertrieb verantwortlich** zeichnet.", kommentiert Meyer den Neuzugang.

Tuna Süter: „Ich freue mich sehr über die Chance, diesem tollen Team als Vertriebsleiter vorzustehen. Die acmeo befindet sich derzeit in einem äußerst spannenden Entwicklungsschritt – Wachstum, weitere Schritte in Richtung Europäisierung und Ausbau der Security-Kompetenz. Dieses Potenzial reizt mich sehr. Mir ist wichtig, unsere acmeo Partner bei der Weiterentwicklung ihres Unternehmens stets optimal zu beraten und neue Partner für unsere Mission zu begeistern: Gemeinsam erfolgreich.“, erläutert Süter seinen Wechsel zu acmeo.

Süter bringt neben einem kaufmännischen Hintergrund rund 14 Jahre Vertriebserfahrung mit, davon viele Jahre in leitender Position. Einen Schwerpunkt legte er dabei auf den Bereich Telekommunikation, zuletzt vier Jahre als Vertriebsleiter Direct Sales bei Telefónica Deutschland. Zuvor war er in leitender Funktion im Vertrieb bei Avaya tätig, wo er auch Erfahrungen mit Systemhäusern und Distributoren sammelte. Weitere Stationen waren TÜV Rheinland und E-Plus.

1.792 Zeichen, 29 Zeilen

## **Über acmeo**

Entstanden aus einem Systemhaus im Jahr 2007 stellt acmeo seinen Partnern ein fokussiertes Lösungs-Portfolio und tiefes Know-how in den Bereichen Managed Services, IT-Security, Cloud Infrastructure, Unified Communications und Systemhaus-Software bereit. Mit innovativen Managed Services-Konzepten sowie verzahnten Prozesse und Technologien verhilft der Value Added Distributor seinen Partnern zu zufriedenen Kunden und mehr monatlichen Roherträgen. Neben einem erreichbaren, kompetenten technischen Support begleitet acmeo seine Partner mit einem Team aus praxiserfahrenen Consultants in allen Phasen des Vertriebsprozesses und bei Implementierungen. Seit Oktober 2018 ist acmeo Teil der Infinigate-Familie – und seitdem wertvoller Partner für Managed Services Provider in Europa. Über 1.800 aktive Systemhauspartner vertrauen der Expertise der acmeos und gelangen durch die acmeo MEHRwerte auf das nächste Managed Services Level:

- MEHR Service von Beginn an (Business Set-up, Vertragsvorlagen, Kalkulatoren)
- MEHR technischer Support (Online-Campus, Consulting, Skripting, 24x7 Hotline)
- MEHR Praxiswissen (Tech-Blog, acmeothek, Seminare & Workshops für Vertrieb, Technik und Führungskräfte)

**Pressekontakt:** acmeo GmbH, Sandra Poschmann, Mailänder Straße 2, D-30539 Hannover, Tel.: +49 511 515151-78, Fax: +49 511 515151-99, [s.poschmann@acmeo.eu](mailto:s.poschmann@acmeo.eu), [www.acmeo.eu](http://www.acmeo.eu)