

Anders Lif accelererar sälj- och marknadsarbetet på Enersize

Enersize Oyj ("Enersize" eller "Bolaget") meddelar idag att Anders Lif tar över rollen som Sälj- och Marknadschef. Anders har arbetat med Bolagets sälj- och marknadsstrategi sedan ett par månader och har därmed en god inblick i Bolagets situation. När Bolaget nu accelererar strategin mot återkommande intäkter från mjukvarulicenser och skalbar internationalisering genom ett stärkt partner-nätverk så är det naturligt att låta Anders Lif leda förändringsarbetet i rollen som ny sälj- och marknadschef.

VD Anders Sjögren lämnar över rollen som sälj- och marknadschef till Anders Lif efter ett mycket gott samarbete under drygt två månader, där Anders Lif i egenskap av konsult på ett tidsbegränsat uppdrag genomlyst Bolagets sälj- och marknadsarbete. Anders Lif har i samarbete med organisationen utarbetat en strategi för att anpassa produktpaketering, pris- och partnermodell efter Enersizes långsiktiga mål—att bygga återkommande intäkter baserat på mjukvara och expertis för strategisk energi-optimering av industriell tryckluft.

Anders Lif är civilingenjör i teknisk fysik och har under mer än 20 år haft globala ledarroller inom automations- och IT industrin—framförallt hos Siemens, IFS och Unit4. Med huvudfokus på internationell affärsutveckling har Anders arbetat med sälj och marknadsföring i alla världsdelar, haft direktrapporterande personal i mer än tio länder och en plats i den globala ledningsgruppen hos både IFS och Unit4.

Anders kommer att arbeta för Enersize från sitt eget bolag Redbellytrout AB som kontrakterats av Enersize. Det ursprungliga, tidsbegränsade kontraktet för att genomlysa Enersizes sälj- och marknadsarbete har avslutats och det nya kontraktet som innebär att Anders Lif tar rollen som sälj- och marknadschef är inte tidsbegränsat.

"Att få arbeta med globaliseringen av Enersize är en fantastisk möjlighet när vi nu byggt kärnan av tjänster och expertis. Det ligger stor potential i den industriella energieffektivisering Enersize möjliggör och det känns väldigt motiverande att få arbeta med hållbar utveckling.", säger Anders.

"Hittills har våra intäkter kommit från en ganska bred palett av tjänster kopplade till energieffektivisering. Nu styr vi på allvar om verksamheten att fokusera på utvecklingen av våra världsunika mjukvaror och mot återkommande intäkter. Jag är glad att få jobba med Anders Lif i denna förändringsresa och i vår långsiktiga strategi.", säger Anders Sjögren, VD för Enersize

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

Anders Sjögren, VD
Telefon: +46 730 76 35 30
E-post: ir@enersize.com

Om Enersize

Med sina patenterade, molnbaserade och automatiserade tjänster kan [Enersize](#) åstadkomma 10-50% energibesparingar i industriella tryckluftssystem. **Enersize Q+ Foundation** SaaS innehåller tjänster för omedelbar genomlysning av tryckluftssystem, läckagekontroll och kontinuerlig mätning och övervakning. Företagets molntjänster sparar energi och koldioxidutsläpp och betalas tillbaka inom rekordtid. Företaget har mer än 4000 kunder globalt. 10% av branschens energiförbrukning går till tryckluft, vilket motsvarar cirka 2% av världens totala elförbrukning. Företaget har sitt huvudkontor i Lund och i koncernen ingår bolag i Finland och Kina.

Företaget är noterat på Nasdaq Stockholm First North Growth Market under ticker: ENERS. <https://enersize.com>.

Certified Adviser
Mangold Fondkommission AB
E-post: ca@mangold.se
Telefon: +46 8 503 01 550

Denna information är sådan information som Enersize är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 2020-10-09 08:30 CEST.

Bifogade bilder

[Anders Lif](#)

Bifogade filer

[Anders Lif accelererar sälj- och marknadsarbetet på Enersize](#)