

PRESSMEDDELANDE

2025-11-10

Nordlo ökar satsningen på östra Norge: ”Bygger upp en säljorganisation och satsar på kraftig tillväxt”

Nordlo i östra Norge rekryterar Rune Bjerken som ny försäljningschef. Målet är att fördubbla omsättningen inom två år.

– Regionen har en enorm potential, särskilt bland SME-företagen, där behovet av IT-säkerhet och expertis aldrig har varit större, säger Rune Bjerken, ny försäljningschef på Nordlo i östra Norge.

För små och medelstora företag i Norge är cybersäkerhet en av de största utmaningarna. Samtidigt är det området där investeringsviljan växer snabbast.

– Många företag upplever ökande digitala hot och saknar den IT-kompetens som krävs för att möta dessa utmaningar. Säkerhetsmedvetenhet och rätt utbildning är avgörande för att skydda mot digitala attacker.

För att hjälpa företagen att möta dessa utmaningar rekryterar Nordlo nu Rune Bjerken, som kommer att ansvara för att bygga upp en helt ny säljorganisation.

– Vi upplever en särskilt hög efterfrågan på tjänster inom cybersäkerhet, molninfrastruktur och artificiell intelligens.



Rune Bjerken, ny försäljningschef på Nordlo i östra Norge.

Målet är att fördubbla omsättningen inom två år

Rune Bjerken har många års erfarenhet inom mjukvaru- och konsultbranschen och har lett företag genom förändringsprocesser med dokumenterad tillväxt. Med roller som försäljningschef, rådgivare och vd i företag som Streamserve, Apto A/S och Columbus A/S har han bred erfarenhet av att skapa starka team som levererar resultat.

– Nordlo är nu en etablerad IT-aktör i Norge, och vi ser goda möjligheter att växa med nya kunder och befintlig verksamhet. Ett tydligt mål är att fördubbla omsättningen inom två år, säger Rune Bjerken.

Nordlo i Norge har en omsättning på cirka 400 miljoner norska kronor och har sju olika enheter spridda över flera delar av landet. Under 2024 växte företaget med 13 procent och ökade lönsamheten.

– Vårt mål är att optimera IT-driften för våra kunder med hög kvalitet, säkerhet och kostnadseffektivitet som ger verkligt affärsvärde. Den tekniska utvecklingen går snabbare än någonsin, och tillgång till rätt kompetens är avgörande för framgång, säger Rune Bjerken, försäljningschef på Nordlo i östra Norge.

nORDLO

För mer information, kontakta:

Bjørn André Lerøen, affärsområdeschef, Nordlo Norge, +47 905 29 845,
bjorn.leroen@nordlo.com

Nordlo är en av Nordens ledande aktörer inom moln och infrastruktur. Bolaget erbjuder skalbara driftlösningar, managerade tjänster och full outsourcing av IT- och digitaliseringstjänster till företag och offentliga verksamheter. Genom nära samarbete och med ansvarsfulla val av innovativ teknik hjälper Nordlo kunderna att stärka sin konkurrenskraft och driva digitaliseringen framåt. Nordlo omsätter 2,4 miljarder SEK, har ca 1000 anställda på orter över hela Sverige och stora delar av Norge. nordlo.com