

Nordlo øker satsingen på Østlandet: «Bygger opp salgsorganisasjon og går for kraftig vekst»

Nordlo på Østlandet rekrutterer Rune Bjerken som ny salgssjef. Målet er å doble omsetningen innen to år.

– Regionen har et enormt potensial, spesielt innen SMB-markedet hvor behovet for IT-sikkerhet og kompetanse aldri har vært større, sier Rune Bjerken, ny salgssjef hos Nordlo på Østlandet.

For små og mellomstore bedrifter er cybersikkerhet en av de største utfordringene. Samtidig er det området hvor investeringsviljen vokser raskest.

– Mange bedrifter opplever økende digitale trusler og mangler nødvendig IT-kompetanse for å møte disse utfordringene. Sikkerhetsbevissthet og riktig opplæring er avgjørende for å beskytte seg mot digitale angrep.

For å hjelpe bedrifter med å møte disse utfordringene, rekrutterer Nordlo nå Rune Bjerken, som skal ha ansvaret for å bygge opp en helt ny salgsorganisasjon.

– Vi opplever særlig stor etterspørsel etter tjenester innen cybersikkerhet, cloud infrastruktur og kunstig intelligens.

Skal doble omsetningen innen to år

Rune Bjerken har mange års erfaring fra programvare- og konsulentbransjen, og har ledet selskaper gjennom endringsprosesser med dokumentert vekst. Med erfaring som salgssjef, rådgiver og administrerende direktør i selskaper som Streamserve, Apto A/S og Columbus A/S, har han omfattende erfaring med å skape sterke team som leverer resultater.

– Nordlo er nå en etablert IT-aktør i Norge, og vi ser gode muligheter til å vokse med nye kunder og eksisterende virksomhet. Et klart mål er å doble omsetningen innen to år, sier Rune Bjerken.



Rune Bjerken, ny salgssjef hos Nordlo på Østlandet.

nORDLO

Nordlo i Norge har en omsetning på rundt 400 millioner kroner og har syv forskjellige enheter fordelt på flere deler av landet. I 2024 vokste selskapet med 13 prosent og økte lønnsomheten.

– Vårt mål er å optimalisere IT-driften for kundene våre med høy kvalitet, sikkerhet og kostnadseffektivitet som gir reell forretningsverdi. Teknologiutviklingen går raskere enn noensinne, og tilgang til riktig kompetanse er avgjørende for å lykkes, sier Rune Bjerken, salgssjef hos Nordlo på Østlandet.

For mer informasjon, kontakt:

Bjørn André Lerøen, forretningsområdesjef Nordlo Norge, +47 905 29 845,

bjorn.leroen@nordlo.com

Nordlo er en av Nordens ledende aktører innen sky og infrastruktur. Selskapet tilbyr skalerbare driftsløsninger, administrerer tjenester og full outsourcing av IT- og digitaliseringstjenester til bedrifter og offentlige virksomheter. Gjennom nært samarbeid og ansvarsfulle valg av innovativ teknologi hjelper Nordlo kundene med å styrke sin konkurransekraft og drive digitaliseringen fremover. Nordlo omsetter for 2,4 milliarder SEK, har ca 1000 ansatte fordelt på ulike lokasjoner over hele Sverige og i store deler av Norge. nordlo.com