

# Eventtechbolaget adderar tung säljkompetens – målet är att bli störst i Norden

MAJ, 2025

**Med ett nytt, seniort säljteam tar Invajo nästa steg i sin offensiva tillväxtresa. Genom att kombinera erfarenhet från tidigare förvärv med Invajos avancerade tekniska plattform, siktar bolaget på att bli Nordens ledande aktör inom digital eventhantering.**

Efter flera strategiska förvärv som Memlin, Appinconf och Around the corner, har svenska SaaS-bolaget Invajo kombinerat expertis och teknologi i Invajo Beyond – en avancerad, allt-i-ett plattform för framtidens mötes- och eventhantering.

“Vi har lagt mycket tid på att bygga en kompetent plattform i världsklass – nu är det dags att matcha den med kommersiell kraft. Det handlar inte längre om att bevisa produkten, utan om att ta större plats på marknaden och hjälpa fler organisationer att lyckas med sina event”, säger Christian Ramel, vd på Invajo.

## Offensiv säljstrategi

Under våren 2025 tar bolaget nästa steg i sin tillväxtresa genom en mer offensiv säljstrategi. Det nya kommersiella kärnteamet ska ledas av Henrik Lönnberg med lång erfarenhet i branschen. Han kommer senast från det belgiska bolaget Invitedesk där han var med och etablerade den svenska filialen.

“Vi kliver in med ett tydligt uppdrag: att ta mark, snabbt och metodiskt. Organisationer söker inte bara verktyg – de söker partners som förstår deras verklighet. Med Invajo har vi tekniken, teamet och tajmingen. Det är dags att rita om kartan för eventbranschen i Norden”, säger Henrik Lönnberg.

Till teamet ansluter även Daniel Qvarforth och Björn Hammar, två seniora säljare med mångårig erfarenhet från den svenska eventtech-branschen, samt Nellie Johansson som säljande projektledare – samtliga med bakgrund i ledande roller hos konkurrenten Trippus. Teamet kompletteras av Line Sandberg, säljande projektledare med fokus på strategisk kundutveckling och tidigare projektledare vid Lunds universitet.

“Vi har varit noga med att bygga ett säljteam med både affärsdriv och djup marknadskännedom. Det här är personer som vet hur globala organisationer vill jobba med event, och som kan skala effektivt med rätt kundfokus. Med dem ombord tar vi nästa steg mot att bli ledande i Norden”, fortsätter Christian Ramel.

Redan bevisad kapacitet Under 2024 genomfördes i plattformen biljettförsäljning till ett värde av över etthundra miljoner kronor. Nästan 10.000 event skapades i plattformen, med över 1,5 miljoner inbjudna deltagare och mer än 300.000 registrerade. Den ökande efterfrågan på hybrida och digitala eventlösningar fortsätter att driva tillväxt i segmentet där Invajo nu är väl positionerat.