



Partner des Mittelstands: C-IAM weiter auf Wachstumskurs

Der IAM-Experte für den Mittelstandsmarkt erweitert sein bundesweites Vertriebsteam

Hamburg, 20.04.2020 – Ziel der organischen Wachstumsstrategie von C-IAM ist eine noch passgenauere und effizientere Versorgung des Mittelstands im DACH-Raum mit IAM Services. Mit der personellen Verstärkung wird die klare Fokussierung auf zwei Unternehmenssäulen unterstrichen: IAM-Produkt und IAM-Beratung. „Mit unseren Qualitätslösungen möchten wir den Mittelstand stärken, gerade auch in schweren Zeiten. Unternehmen mit 100 bis 1.500 Mitarbeitern, die von etablierten Anbietern nicht bedient werden, erhalten von uns ein maßgeschneidertes, voll umfängliches Lösungsangebot – jetzt und nach der Krise“, so Jamshed Kharkan, Gründer und Geschäftsführer der C-IAM GmbH. Zur umfassenden Betreuung von Neu- und Bestandskunden holt sich das Unternehmen mit Dr. Gabriele Labes, Thomas Reeb und Jan Baudisch über 50 Jahre IAM Vertriebserfahrung an Bord. Seit 2018 und auch weiterhin dabei ist Key Account Manager Benjamin Bunkus.

Die neue Vertriebspower von C-IAM

Die dazugewonnenen Mitarbeiter bringen langjährige Erfahrung im Beratungs- und Projektgeschäft mit. So war der neue Director Sales **Thomas Reeb** zuvor 23 Jahre Mitglied der Geschäftsführung der econet GmbH mit Sitz in München. Seine beruflichen Tätigkeitsgebiete sind Unternehmensführung, Business Development, Vertriebs- und Marketingstrategie, IT-Strategie sowie IT-Security, insbesondere Identity und Access Management. Im Laufe von über 30 Jahren hat Thomas Reeb unterschiedlichste Unternehmen bei der Einführung und Beratung von effizienten IT-Prozessen unter Sicherheitsaspekten auch im internationalen Umfeld erfolgreich begleitet.

Dr. Gabriele Labes ist neue Senior Pre-Sales-Managerin der C-IAM GmbH. Sie wechselte gemeinsam mit Thomas Reeb von der econet zu C-IAM. Gabriele Labes kommuniziert seit mehr als 10 Jahren mit mittelständigen Unternehmen, um neue, innovative IT-Produkte zu platzieren. Ob Digitalisierung, Industrie 4.0, IoT, BI, IT-Security oder Cloud-basierte Technologien - im B2B-Sektor unterstützte Gabriele Labes bislang mit ihrem weitreichenden Know-how jüngere als auch lang etablierte deutsche IT-Unternehmen bei der branchenunabhängigen Durchdringung des Marktes.



C-IAM GMBH

IDENTITY & ACCESS MANAGEMENT
AS A SERVICE

Jan Baudisch verfügt überlangjährige Erfahrung im operativen und strategischen Management mit den Schwerpunkten Vertrieb und Business Development und ist seit März 2020 neuer Chief Sales Officer der C-IAM GmbH. Sein Schwerpunkt liegt auf Entwicklung neuer Geschäftsfelder sowie Aufbau und Leitung der Bereiche Vertrieb und Recruiting. Zuletzt leitete Jan Baudisch das Geschäftsfeld IT der Ferchau GmbH. In seiner beruflichen Laufbahn war er außerdem als SVP und Director Sales & Recruiting für führende IT-Dienstleister im Einsatz. Jan Baudisch wird bei C-IAM den Geschäftsbereich Consulting bundesweit ausbauen.

Weiterführende Informationen dazu unter www.c-iam.com

Über C-IAM GmbH

C-IAM verlängert die Wertschöpfungskette mittelständischer Unternehmen mit IAM Managed Services als zentralem Enabler – in Beratungsleistungen sowie mit dem Produkt „MY-CAMP“. Der „Corporate Management Provider“ (CAMP), verbindet die bestehende Infrastruktur mit den Life-Cycle Prozessen der Organisation und versorgt sie rollenbasiert mit den akkuraten Berechtigungen. Das gesamte Lösungsangebot in Beratung und Produkt hat Prozess-Effizienz unter Einhaltung der regulatorischen Vorschriften und Gesetze im Fokus. Das Unternehmen wurde 2016 gegründet und beschäftigt 20 Mitarbeiter in Hamburg, Bonn und München.