

## Remigiusz Jankowski Dyrektorem Handlowym w FORTINET

Kraków, 2 czerwca 2015 r. **FORTINET**® (NASDAQ: FTNT), światowy lider w produkcji wysokowydajnych rozwiązań cyberbezpieczeństwa, powiększa swój polski oddział. Nowo utworzone stanowisko Enterprise Business Directora objął Remigiusz Jankowski, wcześniej Enterprise/Commercial Territory Manager w Juniper Networks.

Jako Enterprise Business Director (Dyrektor Handlowy), Remigiusz Jankowski odpowiada za zarządzanie zespołem handlowym Fortinet w Polsce, w tym za planowanie i wdrażanie strategii wzrostu sprzedaży coraz bogatszej gamy produktów i usług adresowanych do obecnych i nowych klientów instytucjonalnych oraz operatorów. Czuwa także nad rozwojem zespołu handlowego, koordynuje działania zwiększające rozpoznawalność i wiarygodność marki jako lidera w obszarze cyberbezpieczeństwa oraz nadzoruje realizację strategii sektorowej we współpracy z partnerami handlowymi.

Remigiusz Jankowski ma ponad dwudziestoletnie doświadczenie w pracy w firmach związanych z branżą teleinformatyczną. Pracował na różnych stanowiskach związanych z zarządzaniem sprzedażą m.in. w Juniper Networks (4 lata), HP/3Com (8 lat), Enterasys Networks/Cabletron Systems (3,5 roku), Ascomp S.A. (5,5 roku). Jest absolwentem Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie na kierunku elektronika oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (studia podyplomowe na kierunku zarządzanie).



*Polski zespół Fortinet regularnie się powiększa. Rok temu powitaliśmy nowego Channel Account Managera, Agnieszkę Szarek, a kilka miesięcy temu team inżynierów wzmocnił doświadczony Tomasz Niewdana. Inwestujemy zarówno w kadrę techniczną, jak i menedżerską, stawiając na najwyższej jakości specjalistów. Takim ekspertem ds. zarządzania procesem sprzedaży jest niewątpliwie Remigiusz Jankowski. Wierzę, że jego olbrzymie doświadczenie pomoże Fortinet dalej rozwijać się w*

*szybkim tempie. Celem jest foteł lidera w zakresie sprzedaży rozwiązań bezpieczeństwa IT w Polsce, a Remigiusz jest właściwą osobą, która może nam pomóc ten cel osiągnąć – mówi Mariusz Rzepka, Territory Manager na Polskę, Białoruś i Ukrainę w Fortinet.*

*Wierzę, że moja wiedza na temat rynku ICT oraz doświadczenie zdobywane przez lata w dużych firmach przełożą się na dalsze sukcesy polskiego oddziału Fortinet. Moje cele są jasno określone: to wzmocnienie działań sprzedażowych i przeprowadzenie Fortinetu przez kolejne etapy rozwoju na polskim rynku bezpieczeństwa IT. Mamy szerokie portfolio produktowe, a rozwiązania Fortinet zostały przetestowane w wielu wymagających instalacjach. Potrafimy nie tylko odpowiadać na pojedyncze potrzeby użytkownika, ale co unikalne, możemy zaproponować kompleksowe rozwiązanie dla wielu problemów z różnych obszarów bezpieczeństwa IT. Jestem przekonany, że stanowi to solidny fundament do osiągnięcia znaczącego wzmocnienia pozycji Fortinet w sektorze enterprise – mówi Remigiusz Jankowski, Enterprise Business Director w Fortinet.*

FORTINET (NASDAQ: FTNT) zabezpiecza strategiczne dane największych przedsiębiorstw, dostawców usług oraz jednostek administracji publicznej na całym świecie. Rozwiązania firmy zapewniają kompleksową, wydajną ochronę przed dynamicznie zmieniającymi się zagrożeniami, jednocześnie upraszczając infrastrukturę sieci. Oprócz wysokiej jakości urządzeń, FORTINET dostarcza także najlepszego w branży wsparcia w zakresie wykrywania nowych zagrożeń i analityki. W przeciwieństwie do rozwiązań alternatywnych, narzędzia FORTINET umożliwiają klientom sprostanie największym wyzwaniom związanym z zabezpieczeniem danych, aplikacji oraz środowisk mobilnych. Obecnie z rozwiązań FORTINET korzysta ponad 210 000 firm i instytucji na całym świecie. Więcej informacji można znaleźć na stronach [Fortinet](#), [Fortinet Blog](#) oraz [FortiGuardLabs](#).