

Către: *Bursa de Valori București S.A.*

Autoritatea de Supraveghere Financiară

RAPORT CURENT 07/2024

Întocmit în conformitate cu Legea nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață, Regulamentul ASF nr. 5/2018 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață și/sau Codul Bursei de Valori București pentru Sistemul Multilateral de Tranzacționare.

Data raportului	03.04.2023
Denumirea societății	Softbinator Technologies S.A
Sediul social	Strada Costache Negri, Nr. 1-5, Etaj 4, Sectorul 5, București, România
Telefon	+40 754 908 742
Email	investors@softbinator.com
Website	investors.softbinator.com
Nr. înreg. la ONRC	J40/13638/2017
Cod unic de înregistrare	RO 38043696
Capital social subscris și vărsat	2.104.084.2 lei
Număr de acțiuni	21.040.842
Simbol	CODE
Piața de tranzacționare	SMT AeRO Premium

Evenimente importante de raportat: Numire VP of Sales

Conducerea Softbinator Technologies S.A. (denumită în continuare „Compania”) informează piața despre numirea domnului Mark Stevenson în funcția de VP of Sales.

Domnul Mark Stevenson este un executiv de vânzări renumit, cu o experiență impresionantă de peste 25 de ani în industria de tehnologie din SUA. Este fondatorul Champion Recruiting, o agenție de recrutare de top în sectorul tehnologiei și creatorul platformei Repsheet.ai, un instrument revoluționar în domeniul recrutării. Expertiza lui Mark Stevenson constă în identificarea și cultivarea talentelor în domeniul vânzărilor și dezvoltarea inițiativelor strategice de vânzări care stimulează creșterea și inovația. De-a lungul timpului, contribuția sa a fost esențială în succesul unor diverse companii de tehnologie, devenind astfel o personalitate în această industrie.

Domnul Stevenson va fi responsabil de implementarea strategiei de vânzări în vederea consolidării prezenței Companiei pe piața de tehnologie din SUA. Strategia se bazează pe doi piloni.

Primul pilon se axează pe construirea de parteneriate cu start-up-uri locale de tehnologie aflate în faze incipiente, având ca scop atingerea unei creșteri exponențiale alături de aceste companii emergente. Pentru a realiza acest lucru, Compania și-a stabilit în mod strategic două birouri în zona Bay Area (Silicon Valley) pentru a acoperi eficient întreaga regiune dintre San Francisco și San Jose.

Cel de-al doilea pilon se concentrează pe atragerea companiilor de dimensiune medie și mare din Fortune2000, cu sprijinul unei rețele vaste a celor mai buni reprezentanți de vânzări în domeniu. Aceștia sunt renumiți pentru eficacitatea și încrederea lor în rândul executivilor de top din tehnologie, fiind esențiali în recomandarea Companiei potențialilor Chief Technology Officers (CTOs), Chief Information Officers (CIO) și VPs de inginerie din cadrul companiilor de tehnologie.

Daniel ILINCA
Director General

