

## **Wazo nomme un nouveau vice-président des ventes pour l'Amérique du Nord**

*[Dave Snyder](#) rejoint Wazo dans le cadre de la stratégie d'expansion de l'entreprise*

Las Vegas, 1er mai 2023. Wazo, le fournisseur de la plate-forme UCaaS conçu pour les MSP, annonce la nomination de Dave Snyder en tant que vice-président des ventes pour l'Amérique du Nord. Dave Snyder sera responsable de l'expansion de l'équipe nord-américaine et de la stratégie de développement international de l'entreprise.

"Dave Snyder est un atout majeur pour Wazo grâce à son expérience dans le développement d'activité et du chiffre d'affaires d'entreprises à forte croissance", a déclaré Nicolas Marchal, PDG de Wazo. "Nous avons un plan de développement international agressif pour 2023 et je suis ravi qu'un tel leader et visionnaire nous rejoigne pour consolider notre présence à l'international."

Dans ses nouvelles fonctions chez Wazo, Dave apporte plus de 20 ans d'expertise dans la gestion et la stratégie des ventes aux clients et aux partenaires, ainsi que dans les opérations au sein d'organisations clés. Plus récemment, Dave a occupé le poste de directeur des ventes pour Gage Technologies et VOX Network Solutions. Il a joué un rôle crucial en supervisant le développement des communications et des services cloud, ce qui a permis une croissance importante du nombre de clients. Avant d'occuper ces fonctions, Dave a passé sept ans chez Carousel Industries en tant que Global Account Executive, développant les ventes pour une large gamme de solutions, y compris les produits, les services et les solutions d'AVAYA et de Cisco. Il a également contribué à la croissance d'autres acteurs clés du cloud et de la communication tels que XETA technologies, Avaya et Cabletron Systems.

"Wazo occupe une position enviable sur le marché avec une plateforme UCaaS moderne, axée sur les PME, prête à être mise en œuvre et personnalisable via des API par les MSP", déclare Dave Snyder. "Plus de 100 partenaires et 5000 clients font déjà confiance à Wazo, c'est un atout clé pour notre croissance en Amérique du Nord". L'expertise de Dave, sa vision forte combinée à l'opportunité de marché de l'entreprise est un gage de réussite pour la croissance sur ce marché clé. "Je me réjouis de l'opportunité qui m'est offerte de poursuivre le développement de la stratégie et des opérations orientées client de Wazo sur les marchés nord-américains".

À propos de Wazo :

Wazo est un fournisseur de solutions de communication unifiée conçues pour les MSP. Son application tout-en-un intègre la téléphonie, la vidéoconférence et la messagerie instantanée. Construites sur une plateforme ouverte et API-first, les solutions de Wazo intègrent la communication au cœur des systèmes d'information et des outils métiers de ses partenaires et des utilisateurs finaux. Les MSP peuvent ainsi construire leurs offres spécifiques, se lancer plus rapidement sur le marché et prendre le contrôle de leur infrastructure et de leur base clients grâce à une plateforme de communications unifiées clé en main et entièrement personnalisable.

Fondée au Canada, Wazo a aidé plus de 100 MSP à créer de meilleures expériences de communication pour plus de 5 000 clients dans le monde.

**Site :** [wazo.io](http://wazo.io)

**Twitter :** @wazo

**Linkedin :** <https://www.linkedin.com/company/wazo-inc/>