**Phoenix Contact A/S styrker på salgssiden**

Med ansættelsen af yderligere to medarbejdere samt en omrokering i salgsafdelingen fortsætter Phoenix Contact med den udvidelse af medarbejderstaben, som gennem de sidste par år har været en del af virksomhedens strategi om at styrke og fastholde sin førende position på det danske marked.

Den 1. januar 2013 startede Kim Nielsen som Field Sales Engineer og varetager salget af virksomhedens samlede produktprogram til og udviklingen af markedet i den østlige del af Sjælland. Kim Nielsen er uddannet elektriker og har tidligere været ansat hos Lindpro, Comax Electronic og senest som indkøber hos Emerson.

Den 1. april 2013 bød Phoenix Contact velkommen til Bjarne Mølbæk som Field Sales Engineer Analog. Bjarne Mølbæk skal varetage salget af produktprogrammet INTERFACE Analog (modulære konvertere til måle-, styre- og reguleringsteknik) samt området Measurement and control technology (Ex og SIL) til hele Danmark. Bjarne Mølbæk er uddannet elektroniktekniker og kommer fra en lignende stilling hos PR Electronics.

De nye ansættelser har givet mulighed for en strategisk omrokering i salgsafdelingen, således at Allan Jakobsen, som tidligere var ansvarlig for INTERFACE Analog, nu er Key Account Manager for vindindustrien i hele Danmark. Allan Jakobsen har været ansat i virksomheden i mere end 1 år og har et indgående kendskab til produktprogrammet og markedet.

Med disse organisatoriske ændringer styrker Phoenix Contact A/S i endnu højere grad sin position som kundernes første valg som leverandør af elektronisk interface- og industriel automatiseringsteknik.

For yderligere information kontakt Salgschef Chris Damsgaard, [cdamsgaard@phoenixcontact.dk](mailto:cdamsgaard@phoenixcontact.dk).