



## Seluxit ansætter Teddy Larsen som ny CSO

9.6.2022 13:02:58 CEST | Seluxit | Selskabsmeddelelse

Seluxit annoncerer ansættelsen af Teddy Larsen som ny CSO (Chief Sales Officer). Teddys Larsen skal styrke og accelerere salgsindsatsen af ShowMe, Seluxits løsning til automatisering og reducere af energispild.

Selskabsmeddelelse nr. 47  
Aalborg d. 9 juni 2022

Seluxit styrker sin salgsorganisation for at accelerere salget af energispareløsningen, ShowMe. Derfor udvider Seluxit salgsorganisation med ansættelsen af en CSO og to nye ressourcer i Salg og Marketing.

Teddy Larsen har stor erfaring fra sin tidligere stilling som Salgsdirektør i Konica Minolta Business Solutions Denmark, særligt med salg af SAAS løsninger kombineret med hardware.

CEO Daniel Lux, Seluxit:

“Med de stigende energipriser bliver det mere og mere attraktivt at undgå energispild, både af hensyn til miljøet og økonomien. Udover at analysere og rapportere på energiforbruget, er Seluxits løsning, ShowMe, udviklet til at automatisere processer, der vil spare på energien. SMV segmentet er særlig handlingsorienteret og derfor ser Seluxit et stort potentiale i netop dette segment. Derfor er vi meget glade for, at Teddy Larsen er kommet på vores hold og vi har stor tillid til, at vi sammen vil opnå og realisere betydelig vækst.”

Teddy Larsen:

“Jeg ser enormt mange muligheder for at udnytte mine mange års erfaringer med salg af løsninger indenfor optimering og udvikling af forretningsprocesser. Jeg glæder mig til at hjælpe kunderne med at effektivisere deres energiforbrug og dermed reducere deres miljøaftryk.

### Kontakter

- Daniel Lux, CEO, Seluxit, +45 46 922 722, [info@seluxit.com](mailto:info@seluxit.com)
- John Norden, Certified Advisor, Norden CEF, +45 20 720 200, [jn@nordencef.dk](mailto:jn@nordencef.dk)

### Om Seluxit

Seluxit kobler ting til internettet, fordi det optimerer systemer og sparer ressourcer og penge. Det giver god mening for økonomien, for miljøet og for samfundet.

Seluxits IoT løsning reducerer udviklingstid og -omkostninger og minimerer derved risikoen ved at komme igang med IoT. Det gør at kunderne kommer hurtigere på markedet og dermed hurtigere får indtjening.

Vores end-to-end IoT løsninger bruges til energibesparelse, service effektivisering, uddannelse og meget mere.

### Vedhæftninger

- [Download selskabsmeddelelse.pdf](#)