

NCAB fortsätter att investera i försäljningstillväxt vilket innebär förändringar i koncernledningen.

NCAB Group har en lång framgångsrik historia av lönsam tillväxt. Detta beror dels på en stark affärsidé, dels på den kontinuerliga utvecklingen av NCABs förmåga att tillgodose kundernas behov och sälja värde till dem.

"Med en fortsatt tillväxtambition, med målet att nå 8 miljarder sek i omsättning 2026 (3,2 miljarder kronor 2021), investerar vi i vår försäljningskapacitet och förmåga att onboarda nya förvärv, säger *Peter Kruk*, VD för NCAB Group. *Michael Larsson*, för närvarande VP of Sales för koncernen kommer att kliva in i en ny roll som Global Sales Director med särskilt fokus på att utveckla säljkonceptet och utbilda organisationen. Syftet är att ytterligare öka vår förmåga att tillföra värde till våra kunder och framförallt öka vår förmåga att onboarda förvärvade bolag i vårt försäljningskoncept."

Howard Goff, för närvarande VP för Europasegmentet, kommer att ta över som VP Sales och utnyttja sin globala erfarenhet av att leda försäljningsbolag samt ett regionalt segment för att ytterligare driva vårt fokus på tillväxt och lönsamhet i alla regioner. Samtidigt tar *Benjamin Klingenberg* över ansvaret för Segment Europe. Benjamin har visat ett starkt ledarskap och har utvecklat den tyska verksamheten genom att växa lönsamt organiskt samt spelat en aktiv roll i förvärv. Förändringarna innebär att *Michael Larsson* lämnar koncernledningen, då *Howard Goff* tar över hans tidigare tjänst, och att *Benjamin Klingenberg* tillträder som ny medlem i koncernledningen per den 1 november.

För mer information, vänligen kontakta:

Gunilla Öhman, IR Manager
Telefon: +46 707 63 81 25
email: gunilla.ohman@ncabgroup.com

Om NCAB

NCAB är en världsomspännande, marknadsledande leverantör av mönsterkort, noterad på Nasdaq Stockholm. NCAB, vars affärsidé är "PCBs for demanding customers, on time with zero defects, produced sustainably at the lowest total cost" grundades 1993 och har sedan dess karaktäriserats av en entreprenöriell och kostnadseffektiv kultur och har över tiden visat stark tillväxt och god lönsamhet. NCAB har idag lokal närvaro i 15 länder i Europa, Asien och Nordamerika. Omsättningen uppgick 2021 till 3 220 Mkr. Organisk tillväxt och förvärv ingår i NCABs tillväxtstrategi. För mer information om NCAB Group, se www.ncabgroup.com.

Bifogade filer

[NCAB fortsätter att investera i försäljningstillväxt vilket innebär förändringar i koncernledningen.](#)