

---

## EASYVISTA RENFORCE SON ÉQUIPE DIRIGEANTE AUX US POUR ACCOMPAGNER SA CROISSANCE SUR LE MARCHÉ MONDIAL DE L'ITSM

---

**Noisy-le-Grand, France, le 28 mars 2018, 18h30 – EASYVISTA (FR0010246322 – ALEZV – Eligible PEA PME)**, acteur majeur de l'IT Management en Europe et aux Etats-Unis, annonce 3 recrutements stratégiques qui lui permettront d'accompagner sa croissance à l'international, en particulier aux États-Unis.

« Dans le cadre de notre plan stratégique, EASYVISTA maintiendra sa priorité accordée au développement sur le marché nord-américain, à l'exécution de sa stratégie marketing, au succès de ses clients et, enfin, au déploiement d'une technologie ITSM innovante », déclare **Sylvain Gauthier, co-fondateur et CEO d'EASYVISTA**. « Nous avons renforcé notre équipe dirigeante, qui s'enrichit de professionnels expérimentés de l'ITSM, à même de nous aider dans l'accomplissement de ces objectifs ».

Récemment nommé vice-président des ventes pour l'Amérique du Nord, Al Crews apportera à EASYVISTA son expérience de plus de 20 ans dans la direction des ventes de solutions logicielles. Ces 5 dernières années, il a travaillé chez ServiceNow où il a bâti et déployé une stratégie commerciale d'envergure, en recrutant plus de 150 clients ITSM. Al Crews dispose d'un track record de haut niveau, ayant contribué à la signature de contrats majeurs, parmi les plus importants au sein des 4 sociétés dans lesquelles il a opéré. Avant de travailler chez ServiceNow, il a exercé les fonctions de vice-président sur le continent américain, ainsi qu'au niveau mondial pour Avocent Corp, où il a atteint des objectifs de chiffre d'affaires s'élevant 300 millions de dollars. Par ailleurs, il a occupé des postes de direction des ventes, notamment, chez Veritas, Symantec, Oracle et Sun Microsystems, en se distinguant par son approche innovante du métier. Chez EasyVista, Al Crews dirigera et pilotera la stratégie commerciale et son exécution pour l'Amérique du Nord.

Mark Shell rejoint l'équipe en tant que vice-président expérience client pour l'Amérique du Nord. Il possède plus de 20 ans d'expérience dans l'ITIL (Information Technology Infrastructure Library) ainsi que dans la mise en place et la direction d'équipes internationales hautement performantes dont la mission est d'assurer aux clients l'excellence en termes de gestion de leurs services IT. Avant de rejoindre EasyVista, Mark a développé et géré les structures de services et de support de plusieurs sociétés de haute technologie aux États-Unis, au Canada, en Asie-Pacifique et en Europe. Il a notamment passé les 6 dernières années chez Cherwell Software. Mark Shell prendra en charge les activités services, support et succès client dans toute l'Amérique du Nord. Il veillera à ce qu'EasyVista reste à la hauteur des attentes de sa clientèle, et atteigne ses objectifs de chiffre d'affaires en remportant de nouveaux comptes.

Bryon Thomas rejoint EASYVISTA au poste de vice-président mondial en charge du marketing. Il compte plus de 20 ans d'expérience dans la vente et le marketing de produits et services technologiques. Précédemment, il a travaillé 3 ans chez SoftNAS, Inc., un prestataire de solutions cloud pour le stockage de données accessibles au public. Bryon Thomas a auparavant passé 12 ans chez Citrix où il a exercé diverses fonctions dirigeantes. Dernièrement, il y dirigeait l'équipe de services marketing internationale. Il était responsable à ce titre d'un chiffre d'affaires de 1,1 milliard de dollars, et supervisait les fonctions de marketing

produit, relations publiques, relations avec les analystes, marketing événementiel et génération de la demande. Bryon Thomas continuera à coordonner les initiatives commerciales et marketing à l'échelle mondiale afin d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et accroître la notoriété de la marque EASYVISTA et de son offre de produits.

«EASYVISTA dispose d'une équipe dirigeante de haut niveau et de classe internationale », souligne **John Prestridge, directeur du marketing et vice-président senior Amérique du Nord d'EASYVISTA**. « Avec des experts de ce niveau dotés de parcours exceptionnels sur le marché de l'ITSM, nous sommes parfaitement positionnés pour créer une forte valeur ajoutée au profit de nos clients, et atteindre les objectifs de croissance de la société ».

## A propos d'EASYVISTA

EASYVISTA réinvente le Service Management en le rendant simple à déployer et facile à utiliser. La plateforme EASYVISTA automatise et personnalise la fourniture de services pour les employés et autres utilisateurs finaux, sans une seule ligne de code. Elle permet à plus d'un millier d'entreprises à travers le monde d'améliorer radicalement l'expérience utilisateur ; de simplifier et accélérer la création et la gestion des services ; et de réduire le coût total de la fourniture de service. EASYVISTA compte plus de 20 années d'expérience en Service Management, et des clients dans de nombreux secteurs d'activités tels que les services financiers, la santé, l'enseignement supérieur, les technologies, le secteur public, la grande distribution, l'industrie... L'entreprise est présente dans le monde entier, avec 2 sièges à Paris et à New York. EASYVISTA est cotée sur Euronext Growth à Paris (ALEZV:EN). Pour en savoir plus rendez-vous sur le site ou Twitter.

Pour en savoir plus rendez-vous sur [www.easyvista.com/fr](http://www.easyvista.com/fr) ou [Twitter](#)

## Prochain communiqué financier :

Résultats annuels 2017, le 3 avril 2018



**ALEZV**

**EURONEXT  
GROWTH**

## Contacts

### EASYVISTA

Amélie Aliasghari

[aaliasghari@easyvista.com](mailto:aaliasghari@easyvista.com)

01 55 85 91 13

### NewCap

Communication financière et  
relations investisseurs

Louis-Victor Delouvrier /

Emmanuel Huynh

[easyvista@newcap.eu](mailto:easyvista@newcap.eu)

01 44 71 98 53