

Bradley Bevan

Sales Director Europe Northwest

Bradley Bevan kam 2019 als Business Development Manager zu ELPRO. Im Mai 2023 wurde er zum Sales Director befördert und ist für die Region Nord/West-Europa zuständig. Bevan ist kunden- und ergebnisorientiert und fühlt sich von den Unternehmenswerten von ELPRO stark angesprochen. Er freut sich, Mitglied eines globalen Managementteams zu sein, das sich für optimale Ergebnisse innerhalb der Wertschöpfungskette und für das Wohl der Patienten einsetzt.



In seiner jetzigen Funktion legt Bradley Bevan grossen Wert auf Zusammenarbeit, kontinuierliche Verbesserung und die konsequente Unterstützung seines Teams. Er ist entschlossen, den Vertriebsprozess zu optimieren und datengestützte Erkenntnisse zu nutzen, um Ziele zu übertreffen und langfristigen Erfolg zu gewährleisten. Über sein Team bei ELPRO sagt Bevan: «Jeden Tag motivieren und ermutigen wir uns gegenseitig, um Effizienz und Fortschritte innerhalb unserer Gruppe und für unsere Kunden zu erzielen.»

Bevan ist ein ELPRO Technologie- und Softwareexperte mit mehrjähriger Ausbildung und langjähriger Erfahrung. Er erwarb Diplome in Informatik und Softwareentwicklung an der CTI Education Group, die ihm ein sehr gutes technisches Verständnis und damit die noch bessere Bereitstellung von ELPRO-Lösungen ermöglichen.

Bevan begann seine Karriere 2004 als Operations Manager in der Self-Storage-Branche. Von 2013 bis 2019 war er für Geschäftsentwicklung in den Bereichen Healthcare und Life Sciences zuständig. Seine Berufserfahrung in Kombination mit seinem Expertenwissen über die Einhaltung von GxP-Vorschriften gewährleistet eine vertrauensvolle Beratung und konforme Lösungen für ELPRO-Kunden in der Pharma- und Biotech-Branche.

«Bradley hat immer wieder bewiesen, dass er in der Lage ist, das Umsatzwachstum durch strategische Vertriebsinitiativen zu fördern. Seine Führungsqualitäten haben massgeblich dazu beigetragen, unser Wachstum voranzutreiben und unsere Position als zuverlässiger Marktführer für Lösungen für die Umgebungsüberwachung zu stärken.»

– Christoph Bamert, Chief Sales Officer, ELPRO