

January 12, 2015 (IRVINE, Califórnia)

Toshiba nomeia executivo de vendas Larry White para posição-chave de liderança

Promoção vinculada ao alinhamento organizacional de vendas visando aumentar o crescimento



Como principal elemento de seu alinhamento organizacional de vendas para incentivar a expansão, a [Toshiba America Business Solutions, Inc.](#) promoveu seu veterano executivo de vendas Larry White a vice-presidente sênior de vendas para as Américas. Nessa função expandida, White assume uma posição mais de liderança, ao mesmo tempo que é responsável por estabelecer e implantar estratégias de desenvolvimento de negócios abrangentes para aumentar o crescimento contínuo da Toshiba.

White supervisionará o abrangente conjunto de canais de vendas da empresa, incluindo revendedores de equipamentos de escritório independentes, contas governamentais, de educação e nacionais, e o canal de distribuição. Outra atribuição essencial dessa nova posição é a direção da subsidiária orientada a serviços profissionais, a [Toshiba Managed Business Services](#), que foi inaugurada em outubro de 2012.

O alinhamento da infraestrutura de vendas, em conjunto com a função de liderança de White, posiciona favoravelmente a Toshiba para ampliar sua atuação em todos os setores e segmentos de negócios, particularmente no cenário corporativo. Como resultado da plena integração dos serviços e soluções da

empresa à sua vasta seleção de hardware, incluindo seus produtos multifuncionais [e-STUDIO](#) reconhecidos pelo setor, suas [impressoras de código de barras térmicas](#) e a linha de assinatura digital [Ellumina](#), a Toshiba é capaz de atender às necessidades de gerenciamento de conteúdo de qualquer organização, desde pequenas e médias empresas, até grandes corporações.

"Larry demonstrou sua capacidade de liderar com eficácia equipes de vendas multicanal nas Américas para gerar um crescimento de vendas contínuo", disse Scott Maccabe, presidente e CEO da Toshiba America Business Solutions. "Estou confiante de que seu pensamento e sua visão inovadores continuarão a melhorar o direcionamento estratégico e o crescimento da empresa, e que ele continuará a proporcionar uma experiência de relacionamento excepcional a nossos estimados parceiros."

White começou a trabalhar na Toshiba em 1996 como vice-presidente de operações e compras da divisão Toshiba Office Products Acquisition Company, que hoje se chama Toshiba Business Solutions, a rede de revendedores diretos da organização.

Antes de juntar-se à Toshiba, White foi vice-presidente de operações na Savin. Ele se formou em Administração de Empresas pela Texas Tech University.

Clique para tweetar: [Toshiba nomeia executivo de vendas Larry White para posição-chave de liderança](#)

Sobre a Toshiba America Business Solutions, Inc.

Com sede em Irvine, Califórnia, a Toshiba America Business Solutions, Inc. (TABS) é uma empresa independente da Toshiba Corporation, uma empresa da Fortune Global 500 e a oitava maior empresa de equipamentos eletroeletrônicos do mundo. Na Toshiba, compreendemos que o gerenciamento do conteúdo da sua empresa vai muito além de simplesmente fazer cópias. Abrange a administração de informações, quer sejam impressas, em formato digital ou exibidas visualmente. Nossa equipe oferece as principais soluções e produtos do mundo real - sejam os nossos premiados produtos multifuncionais [e-STUDIO](#) ou a inovadora linha de assinatura digital [Ellumina](#) - para satisfazer todas as suas necessidades de gerenciamento de conteúdo. Ajudamos você a reduzir custos, proteger informações e diminuir seu impacto ambiental. E se existe algo que possa ser útil agora, para todas as empresas e o nosso planeta, é conseguir fazer mais com menos. Para obter mais informações sobre as soluções e serviços Toshiba disponíveis nos Estados Unidos e na América Latina, visite o site www.business.toshiba.com e assista ao nosso vídeo corporativo no [YouTube](#).