

セールスの新リーダー

Sales Under New Leadership

イングランド出身の Christopher White がセールス担当として ETAS の経営メンバーに加わってから約一年が経ちました。RealTimes 編集チームは、同氏のキャリアおよび ETAS での仕事に期待することについて、話を聞きました。

White 氏はどのようなキャリアを経て ETAS に入社されたのですか。

Christopher White : 私は、London のテムズバレー大学およびニューカッスル大学で、電気機械製品の設計およびエンジニアリングの研究をしていました。最初の仕事は、Vacu-Blast Ltd. という特殊用途機械メーカーの設計技師でした。その後、防衛、家庭用電化製品、小売、銀行など複数の業界で、自営の設計技師として働きました。やがて自動車業界に身を置くようになり、TRW Automotive Electronics Ltd. という開閉装置技術およびエアバッグ ECU の世界的サプライヤーで 5 年間勤務しました。

その後 Bosch グループに入り、最初は英国の Denham で BMW-Rover チームのプログラムマネージャーを務め、それから同じ Denham で日産チームのリーダーを務めた後、ドイツの Cologne に移られました。そこでの仕事内容はどのようなものでしたか。

Christopher White : 2002 年、私は Cologne で Bosch のカーマルチメディア事業部に入りました。Ford グループ、つまり当時の Ford Motor Co. とその系列会社を担当するグローバルキアアカウントマネージャーとして、すべての商業活動を指揮する世界規模のセールスチームの責任者となりました。2010 年には Ford 社の再編を受け、同社がミシガン州 Dearborn に本部を置く米国に渡りました。

初めて ETAS と関わったのはいつでしたか。

Christopher White : Bosch UK で私が最初に携わったプロジェクトは BMW 社製品および Land Rover 社製品での ESP 開発でした。そして、このプロジェクトのスコープの中で私は初めて ECU インターフェースの ETK という ETAS 製品に出会いました。私が Bosch 社で勤務して間もない頃に、ETAS が自動車市場向けの計測、適合、診断用開発ツールのサプライヤーであり、優れた製品およびサービスで評判を得ていることを知りました。

なぜ、ETAS でチャレンジしていきたいと考えたのですか。

Christopher White : 私を ETAS に惹きつけたのは、何より優秀だと評判の ETAS の職員、動きの活発な適用分野、そして発表された成長戦略に説得力があったことでした。ETAS の役員会が描く未来は実に魅力的なので、ETAS にお招きいただき皆様のお役に立てることに心を躍らせています。

ETAS の強みはどこにあると思いますか。

Christopher White : エレクトロニクスとそれに関連する組込みシステムソフトウェア分野の成長率は驚異的です。ETAS には、高品質でソフトウェアリッチな製品をお客様が確実に効率よく発売できる製品およびサービスのポートフォリオが構築されています。ETAS は、お客様

がさまざまな課題に直面した際に心強い味方となる、フレキシブルで多面的なソリューションを提供できる企業であると、私は考えています。ETAS は組込みシステム開発プロセスについて、V サイクルの全段階にわたってサポートをご提供できます。つまり、ETAS は今日のお客様が探し求めている総合的なソリューションをご提供できる、他に類を見ない企業と言えます。ETAS はご納得いただける「ゆりかごから墓場まで」式のサポートおよびソリューションをご提供するので、弊社の開発活動の優れた特性に表れている競争力をお客様にも活用していただけます。



Christopher White:
ETAS
Vice President Sale