

Philipp Fischer ist Sales Manager bei Infront und arbeitet eng mit Vermögensverwaltern im DACH-Raum zusammen, um Portfoliomanagement-Technologie auf deren individuelle Prozesse und Arbeitsabläufe abzustimmen. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung im SaaS-Vertrieb im Finanzsektor, unter anderem bei wealthpilot, wo er eng mit Vermögensverwaltern bei Markteinführung, Enterprise-Expansion und strategischen Partnerschaften zusammengearbeitet hat. Daraus resultiert ein praxisnaher Blick darauf, wie Vermögensverwalter tatsächlich arbeiten – und wo sich Technologie an deren Prozesse anpassen muss und nicht umgekehrt. Zuvor verantwortete er die Vertriebsstrategie im SaaS-Bereich bei EverReal und begann seine Karriere im M&A-Bereich bei KPMG.