



STEFAN CASPARI **主管客户成功和业务效率的高级副总裁**

Stefan Caspari现任爱科集团客户成功与业务效率高级副总裁。Caspari先生负责确保爱科品牌提供全球最佳的端对端客户体验，从而确保农业用户的成功。此部门的业务范围包括产品和品牌管理、分销管理、零部件、客户支持、客户体验和企业级业务解决方案。Caspari先生现居美国佐治亚州德卢斯。

Caspari先生最近在爱科集团担任过谷物与蛋白质(G&P)高级副总裁兼总经理，领导G&P向更精简、更高效、更高绩效的部门转型。在此之前，他担任Fuse、互联服务和技术副总裁，负责推动爱科集团的互联车队和遥测战略以及智能农业技术的实施。2015年，Caspari先生晋升为副总裁，领导全球战略与一体化。在此职位上，他领导爱科集团的全球战略制定、全公司绩效改进与增长以及并购事务。Caspari先生曾经担任的职位包括欧洲、非洲和中东多品牌战略与管理总监，以及战略与整合总监。

在加入爱科集团之前，他曾在保险和咨询行业的销售、营销和运营领域担任过多个领导职位，包括苏黎世金融服务公司和Arthur D. Little。

Caspari先生拥有德国波恩大学农业工程学位，主修经济学和市场营销。他还完成了哈佛商学院的高级管理课程。Caspari先生是南德意志美国商会(German American Chamber of Commerce South)理事会成员。