

## ENGLISH VERSION

For Release 9:00 AM CET, November 5, 2025

# Luminovo Appoints SaaS Veteran Clifton Lobo as VP Global Sales to Accelerate International Growth

**MUNICH [November 5, 2025]** – Luminovo, the AI-powered software company digitizing the electronics supply chain, today announced the appointment of Clifton Lobo as its new Vice President of Global Sales. Lobo joins Luminovo with an extensive track record of scaling high-growth SaaS organizations, bringing valuable experience from his previous leadership roles at FinTech unicorn Pleo and NASDAQ-listed Freshworks.



This strategic appointment comes as Luminovo, backed by a total of €20M+ in funding from previous rounds, accelerates its growth to scale its AI-powered platform and expand its global reach. This move signals the company's aggressive push to capture the market, attracting senior talent to lead the charge.

In his new role, Lobo will lead Luminovo's global revenue strategy, focusing on expanding the company's international footprint and accelerating the adoption of its end-to-end software suite for electronics manufacturers, suppliers, and distributors.

"Clifton is a world-class sales leader with a proven ability to build and scale high-performing teams in fast-paced environments. His experience at both Pleo and Freshworks is directly relevant to our ambitions," said Sebastian Schaal, Co-founder and Managing Director of Luminovo. "Having him on board is a massive win for us. His leadership will be crucial as we help the electronics industry overcome supply chain complexities and embrace digital transformation."

Lobo most recently served as Director of SMB Sales Global at Pleo, where he played a key role in scaling the organization's ARR from ~€30M to over €110M+, leading a team that contributed more than 35% of total company revenue. Prior to Pleo, he spent around seven years at Freshworks, where he led sales across continental Europe, scaling both team and revenue as the company grew from ~€17M to over €400M+ ARR, culminating in a successful NASDAQ IPO (\$FRSH).

"I am thrilled to join Luminovo at such a pivotal moment," said Clifton Lobo. "While it's an earlier stage than my recent roles, I chose Luminovo because I deeply believe in the



massive, underserved opportunity within the trillion-dollar electronics market. The electronics industry is the backbone of the global economy, yet it continues to rely on an outdated software stack. With electronics embedded in nearly every product we use today, Luminovo's technology is a true game-changer, bringing the AI-driven collaboration this complex industry urgently needs.

Lobo continued, "On a personal level, it's funny how life comes full circle. At 16, I was building PCBAs with a soldering iron before going on to study mechanical engineering with a focus on electronics. That foundation gives me a clear understanding of the transformation we can help lead in this industry. Luminovo has an outstanding team of engineers and go-to-market professionals, and with my experience in the mix, I'm excited to see how far we can grow together."

Clifton Lobo's appointment comes as Luminovo continues its rapid growth. As a remote-first company, Luminovo is scaling its globally distributed team while strengthening its key hubs in Munich, Berlin, and New York to support a growing base of global customers. This growth solidifies its position as a key partner for electronics manufacturers (EMS and OEMs) seeking to enhance their supply chain processes.

**About Luminovo:** Luminovo is a strategic electronics supply chain platform with 300+ industry-leading customers worldwide. The AI-based software connects stakeholders, data, and workflows across OEMs, EMS, and suppliers in a single, cloud-native platform, so that product innovations reach the market faster, more profitably, and with greater resilience. By bringing everyone into one place, Luminovo enables cost savings by turning operational tasks into strategic execution: supply-chain data is continuously connected, risks are visible with actionable alternatives, sourcing is automated, and collaboration is seamless.

#### **Media Contact:**

Mark Shif  
Head of Marketing  
[marketing@luminovo.com](mailto:marketing@luminovo.com)  
<https://luminovo.com>

## DEUTSCHE VERSION

Zur Veröffentlichung am 5. November 2025, 9:00 Uhr MEZ

# Luminovo ernennt Software-Veteranen Clifton Lobo zum VP Global Sales zur Beschleunigung des internationalen Wachstums

**MÜNCHEN [5. November 2025]** – Luminovo, das KI-gestützte Softwareunternehmen, das die Elektronik-Lieferkette digitalisiert, gab heute die Ernennung von Clifton Lobo zum neuen Vice President of Global Sales bekannt. Lobo bringt bei Luminovo seine umfassende Erfolgsbilanz bei der Skalierung wachstumsstarker Software-Organisationen ein und steuert wertvolle Erfahrungen aus früheren Führungspositionen beim FinTech-Unicorn Pleo und dem an der NASDAQ notierten Unternehmen Freshworks bei.



Diese strategische Ernennung erfolgt zu einem Zeitpunkt, an dem Luminovo – unterstützt durch eine Gesamtfinanzierung von über 20 Mio. € aus früheren Runden – sein Wachstum beschleunigt, um seine KI-gestützte Plattform zu skalieren und die globale Reichweite auszubauen. Dieser Schritt unterstreicht die konsequente Strategie des Unternehmens, den Markt zu erschließen und Top-Talente für diese Initiative zu gewinnen.

In seiner neuen Rolle wird Lobo die globale Vertriebsstrategie von Luminovo leiten. Sein Fokus liegt auf dem Ausbau der internationalen Präsenz des Unternehmens und der beschleunigten Einführung seiner End-to-End-Software Plattform für Elektronik-Hersteller, Zulieferer und Distributoren.

„Clifton ist eine erstklassige Führungspersönlichkeit im Vertrieb mit der nachgewiesenen Fähigkeit, leistungsstarke Teams in einem schnelllebigen Umfeld aufzubauen und zu skalieren. Seine Erfahrungen bei Pleo und Freshworks sind für unsere Ambitionen von großer Bedeutung“, sagte Sebastian Schaal, Mitbegründer und Geschäftsführer von Luminovo. „Ihn an Bord zu haben, ist ein enormer Gewinn für uns. Clifton’s Führung wird entscheidend sein, wenn wir der Elektronikindustrie helfen, die Komplexität der Lieferkette zu bewältigen und die digitale Transformation voranzutreiben.“

Lobo war zuletzt als Director of SMB Sales Global bei Pleo tätig. Dort spielte er eine Schlüsselrolle bei der Skalierung des jährlich wiederkehrenden Umsatzes der

Organisation von ca. 30 Mio. € auf über 110 Mio. € und leitete ein Team, das mehr als 35 % des Gesamtumsatzes des Unternehmens erwirtschaftete. Vor Pleo war er sieben Jahre bei Freshworks, wo er den Vertrieb in Kontinentaleuropa verantwortete und sowohl Team als auch Umsatz skalierte, während das Unternehmen von ca. 17 Mio. € auf über 400 Mio. € ARR wuchs, was in einem erfolgreichen NASDAQ-Börsengang (\$FRSH) gipfelte.

„Ich freue mich sehr, zu einem so entscheidenden Zeitpunkt zu Luminovo zu stoßen“, sagte Clifton Lobo. „Obwohl dies eine frühere Phase als meine letzten Stationen ist, habe ich mich für Luminovo entschieden, weil ich zutiefst an die massive, bisher ungenutzte Chance im Billionen-Dollar-Elektronikmarkt glaube. Die Elektronikindustrie ist das Rückgrat der Weltwirtschaft, verlässt sich aber weiterhin auf veraltete Software-Umgebungen. Da Elektronik heute in fast jedem Produkt steckt, das wir verwenden, ist die Technologie von Luminovo ein echter Game-Changer. Sie bringt die KI-gesteuerte Zusammenarbeit, die diese komplexe Branche dringend benötigt.“

Lobo fuhr fort: „Auf persönlicher Ebene ist es spannend, wie sich der Kreis schließt. Mit 16 Jahren habe ich Leiterplatten mit Lötkolben bestückt, bevor ich Maschinenbau mit Schwerpunkt Elektronik studierte. Diese Grundlage gibt mir ein klares Verständnis für die Transformation, die wir in dieser Branche anführen können. Luminovo hat ein hervorragendes Team von Ingenieuren und Go-to-Market-Experten, und mit meiner Erfahrung bin ich gespannt, wie weit wir gemeinsam wachsen können.“

Die Ernennung von Clifton Lobo erfolgt zu einer Zeit, in der Luminovo sein schnelles Wachstum fortsetzt. Als Remote-First-Unternehmen skaliert Luminovo sein global verteiltes Team und stärkt gleichzeitig seine zentralen Hubs in München, Berlin und New York, um den wachsenden globalen Kundenstamm zu unterstützen. Dieses Wachstum festigt die Position des Unternehmens als wichtiger Partner für Elektronikhersteller (EMS und OEMs), die ihre Lieferketten Prozesse verbessern möchten.

**Über Luminovo:** Luminovo ist eine strategische Plattform für die Elektronik-Lieferkette mit über 300 branchenführenden Kunden weltweit. Die KI-basierte Software verbindet Stakeholder, Daten und Arbeitsabläufe von OEMs, EMS und Zulieferern auf einer einzigen Cloud-nativen Plattform, sodass Produktinnovationen schneller, profitabler und resilienter auf den Markt kommen. Luminovo bündelt alle Akteure an einem Ort und wandelt operative Aufgaben in strategische Prozesse um, was zu erheblichen Kosteneinsparungen führt: Lieferkettendaten sind kontinuierlich verbunden, Risiken werden samt umsetzbarer Alternativen transparent, die Beschaffung ist automatisiert und die Zusammenarbeit verläuft nahtlos.

**Medienkontakt:**

Mark Shif

Head of Marketing

[marketing@luminovo.com](mailto:marketing@luminovo.com)



<https://luminovo.com>