

04.10.2017 – 20:55 Uhr

Showpad gibt Gründung einer Niederlassung in Chicago bekannt; Jason Holmes, zuvor EVP bei Marketo, wird Präsident und Chief Operating Officer

Vertriebsplattform expandiert in den USA mit großer Investition in Führung und Tech-Markt in Chicago und neuem Hauptsitz für Nordamerika

San Francisco (ots/PRNewswire) - Showpad (<https://www.showpad.com/>), leistungsfähigste Vertriebsplattform der Welt, hat Jason Holmes als Präsident und Chief Operating Officer (COO) berufen. Jason Holmes wird Showpads neues Büro in Chicago begründen und leiten, das als Hauptsitz des Unternehmens in Nordamerika dienen wird. Showpad wurde in Belgien gegründet und verfügt über Niederlassungen in ganz Europa und an der US-Westküste. Es baut seine Präsenz in den USA aus, um schnelles Wachstum zu erreichen und die Nachfrage zu decken.

Jason Holmes bringt mehr als 20 Jahre Führungserfahrung im Bereich von Strategien der Markteinführung in Unternehmen wie Adobe und Oracle ein. Zuletzt war Jason Holmes leitend bei Marketo als EVP und Chief Operating Officer tätig. Dort waren seine Schwerpunkte das Wachstum und interne Optimierung. In seiner neuen Rolle bei Showpad ist Jason Holmes verantwortlich für die Bereiche des weltweiten Vertriebs, Marketings, Kundenerfolgs und geschäftlicher Entwicklung.

"Wir expandieren weiter und sind sehr erfreut über die einzigartigen Möglichkeiten, die sich in der Technikbranche von Chicago auftun. Wir haben die richtige Führung gewählt, um Showpad auf das nächste Niveau zu bringen", sagte Pieterjan Bouten, CEO und einer der Gründer von Showpad. "Die umfassende internationale Erfahrung von Jason Holmes bei einigen der größten Softwarefirmen der Welt macht ihn zu einem höchst geeigneten Kandidaten, die nächste Phase des Wachstums von Showpad zu leiten."

Showpad konzentriert sich darauf, die Bindung in Vertrieb und Marketing zu revolutionieren. Dies hat seit Gründung des Unternehmens im Jahr 2011 zu massivem Wachstum geführt. Das Unternehmen verfügt über mehr als 1.000 Kunden und Teams aus Vertrieb und Marketing werden durch Bereitstellung einer Plattform für Contentmanagement, Vertrieb und Analysen eingebunden, welche die Interaktionen von Vertriebsteams und Kunden verbessert.

"Die Gelegenheit, einem Unternehmen mit solcher Dynamik beizutreten und Showpads Tätigkeit in San Francisco und Portland, die bereits stark ist, nach Chicago auszubauen, war unwiderstehlich", sagte Jason Holmes, Präsident und COO von Showpad. "Showpad ist höchst erfolgreich, in der Branche führend und konzentriert sich jetzt auf den Tech-Bereich in Chicago. Dies sind ideale Voraussetzungen für weiteres Wachstum und ich bin erfreut, das Team bei dieser Expansion leiten zu dürfen."

Das Unternehmen plant, neben Jason Holmes strategisch weitere Führungskräfte einzustellen und in der neuen Niederlassung in Chicago mindestens 20 weitere Arbeitsplätze in verschiedenen Rollen zu schaffen.

"Die Vereinigung von Vertriebs- und Marketinginitiativen ist in der heutigen Geschäftswelt entscheidend. Showpad hat eine Möglichkeit geschaffen, diese Welten zusammenzubringen. Damit sind Fachkräfte aus Vertrieb und Marketing in der Lage, ihre Aufgaben besser zu erledigen", sagte Jeff Horing, Geschäftsführer bei Insight Venture Partners. "Unsere Investition in das Wachstum von Showpad wurde von sehr hoher Nachfrage nach den Lösungen des Unternehmens auf dem nordamerikanischen Markt begleitet. Wir sind gespannt, zu sehen, wie dieser nächste Schritt in der internationalen Expansion zu diesem Wachstum beiträgt."

Diese Ankündigung geschieht zu einer betriebsamen Zeit für Showpad, das auf der kommenden Showtime 17 (<https://showtime.showpad.com/>) diese Woche in der Ghelamco Arena in Gent wichtige neue Produkte vorstellen wird.

Weitere Informationen über die Pläne zur weiteren Expansion von Showpad und die kommende Veranstaltung erhalten Sie unter <https://www.showpad.com/>.

Über Showpad:

Showpad ist die leistungsfähigste Vertriebsplattform der Welt. Vertriebsteams werden erfolgreicher, da sie intelligentere und relevantere Interaktionen mit (potenziellen) Kunden haben. Showpad wurde im Jahr 2011 gegründet. Seine intuitive und robuste Plattform ermöglicht Vermarktern, den Vertriebsserfolg zu optimieren. Gleichzeitig haben Vertriebsteams persönlichere und wirksamere Interaktionen. Die Hauptsitze der Firma sind in Gent und Chicago und es existieren Niederlassungen in San Francisco, Portland und London. Showpad hat mehr als 1.000 Unternehmen bei der Verbesserung der Bindung im Verkauf geholfen, darunter Johnson & Johnson, Fujifilm, Audi, BASF, Dow Chemical und Kimberly-Clark.

Weitere Informationen über Showpad erhalten Sie per E-Mail an press@showpad.com. Besuchen Sie uns unter www.showpad.com oder folgen Sie Showpad auf Twitter (<http://www.twitter.com/showpad>).

Kontakt:

Anna Shymanski

Account Executive
Walker Sands Communications
anna.shymanski@walkersands.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100059969/100807678> abgerufen werden.