



Mapp erweitert Vertriebsteam: Martin Heidrich übernimmt als Sales Director DACH

Berlin, 24. März 2020 – Mapp, der internationale Anbieter für Insight-basiertes Customer Engagement, beruft Martin Heidrich zum Sales Director für die DACH-Region.

In dieser Position leitet Martin Heidrich das regionale Vertriebsteam und verantwortet die Neukundengewinnung des Marketing-Technologieanbieters. Ein besonderer Fokus liegt hierbei auf der Pflege und Erweiterung des Kundenstamms in den Kernbranchen Retail, Finance und Publishing. Zugleich wird er das DACH-Vertriebsteam gezielt ausbauen, um Mapp's Beratungskompetenz in den Bereichen Marketing Analytics, Customer Insights, Datenmanagement und Cross-Channel-Marketing weiter zu stärken. Martin Heidrich berichtet an den Vice President Global Sales, Maurizio Alberti.

Martin Heidrich bringt langjährige Sales- und Führungskompetenzen aus verschiedenen Branchen mit. Er kommt vom Softwareanbieter Siteimprove wo er zuletzt als Sales Director für Vertrieb und Customer Success zuständig war, zuvor war er unter anderem bei Vodafone und der Würth Group tätig. Martin Heidrich verfügt über einen MBA in General Management an der HHL, Leipzig Graduate School of Management.

Maurizio Alberti, Vice President Global Sales bei Mapp, kommentiert: "Als erfahrener Sales-Experte ist Martin eine große Bereicherung für Mapp. Auf Grund der aktuellen Wirtschaftslage kommt es für unsere Kunden mehr denn je darauf an, digitale Lösungen zur Optimierung und Effizienzsteigerung ihrer individuellen Marketing-Strategien zu nutzen. Unser Sales-Team verfügt über breite Branchenkenntnisse und das technische Know-how, um den Bedarf für die Produkte der Mapp Cloud im Dialog mit potenziellen Kunden zu lokalisieren. Bei der Implementierung und Anwendung stehen unsere Consultants als proaktive wie kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. An erster Stelle steht für uns Mapp's Mission, die Arbeit von Marketern einfacher und zugleich smarter zu gestalten – indem wir das Customer Engagement nachhaltig und erfolgreich steigern."

Mapp stellt seinen Kunden mit der Mapp Cloud ein modulares Produkt- und Service-Paket im Bereich Insight-basiertes Customer Engagement zur Verfügung. Hierbei dreht sich alles darum, aus belastbaren Insights kontinuierliche Marketing-Interaktionen im Cross-Channel zu generieren. Die Mapp-Technologie ist ganzheitlich ausgelegt und unterstützt Kunden dabei, Daten erfolgreich in einfach umsetzbare Insights zu überführen.

Über Mapp

Marketer und Datenspezialisten sollten sich stets auf ihr Kerngeschäft fokussieren können, statt ihre Zeit damit zu verbringen, die dahinterstehende Technologie zu bändigen. Mit der Insight-basierten Customer Engagement Plattform Mapp Cloud haben Marketingentscheider mehr Zeit für das Wesentliche und können ihre Markenbotschaften bestmöglich platzieren. Durch Customer Intelligence und Marketing Analytics gewinnen Unternehmen aus Daten einfach und effektiv kanalübergreifende Kunden-Insights, welche wiederum hochgradig



personalisierte Marketing-Aktivitäten ermöglichen. Mapps Kunden profitieren von maßgeschneiderten und selbstoptimierenden Cross-Channel-Kampagnen auf Basis KI-gestützter Prognosemodelle. Automatisierte Nachrichten können so im idealen Marketing-Kanal, zum optimalen Zeitpunkt und mit der richtigen Kontaktfrequenz versandt werden. Dank der leistungsstarken Eins-zu-Eins-Personalisierung werden ein Höchstmaß an Engagement sowie eine langfristige Kundenbindung erreicht.

Mapp betreibt Niederlassungen in sechs Ländern. Mapps Digital Marketing Plattform hilft über 3.000 Unternehmen, sich von der Masse abzuheben. Zu Mapps Kunden zählen u. a. Xerox, PepsiCo, LG, Qantas, FlixBus, MyToys, ING, Infinity und Lloyds Banking Group.

Pressekontakte:

schoesslers GmbH

Mathias Paul

+49 30 555 73 05 14 | +49 151 625 200 51

mathias.paul@schoesslers.com

www.schoesslers.com

Mapp Digital Europe

Harald Oberhofer

+49 30 755 415 120

harald.oberhofer@mapp.com

www.mapp.com