





Zuora stellt Marketing-Innovator von HP, Yahoo! und Infoblox ein

Zuora stellt Marketing-Innovator von HP, Yahoo! und Infoblox ein
Zuora, der weltweit führende Lösungsanbieter für Abo-Abrechnung, -Commerce und -Finanzen, hat heute die Ernennung von David Gee zum Chief Marketing Officer des Unternehmens bekanntgegeben. Gee hat über 20 Jahre Erfahrung in der Vermarktung innovativer Produkte und Lösungen für Unternehmen und Mobile-Computing und wird bei Zuora das globale Bewusstsein für die Subscription Economy stärken und das Corporate- und Produktmarketing leiten. Darunter die Bereiche Branding, Corporate Communications, Events und weltweite Programme für Markteinführungen und Demand Generation. "Die steigende Nachfrage für Abo-Geschäftsmodelle und die Reife der Zuora-Plattform haben eine für dieses Jahrhundert einmalige Marktchance geschaffen", sagte Zuora CEO Tien Tzuo. "Wir sind bereit für massives Wachstum und David Gee hat das Wissen, die Erfahrung und die Vision, um unser Marketing zu skalieren, unsere Aktivitäten an den Bedürfnissen und Wahrnehmungen des Marktes auszurichten, und für die Subscription Economy zu sprechen." Vor Zuora war Gee der Chief Marketing Officer und Executive Vice President of Marketing bei Infoblox. David Gee kam zu Infoblox, als es noch ein Privatunternehmen war, und wurde schnell zu einem unverzichtbaren Teil des Führungsteams, das die Firma an die Börse brachte. Er half dabei, den Umsatz in den ersten drei Jahren nach dem Börsengang zu verdoppeln. Gee baute ein weltweites Marketing-Team auf, verstärkte das Vertriebswachstum und half Infoblox dabei, den Weg für eine ganz neue Kategorie - DDI - zu bereiten, die DNS, DHCP und IP-Adressmanagement umfasste und so den adressierbaren Markt von Infoblox massiv vergrößerte. Vor seiner Zeit bei Infoblox war Gee als Vice President of Marketing and Enterprise Solutions der webOS Global Business Unit bei HP tätig, wo er die Produktvermarktungsstrategie, die Markteinführungsplanung und Produktvorstellungen leitete. Außerdem war er bei HP Enterprise Services als Vice President of Worldwide Marketing und bei HP Software als Vice President of Marketing tätig. Vor HP arbeitete Gee als Vice President, International, für den Geschäftsbereich Yahoo! Enterprise Solutions, als Vice President der Global iForce-Programme von Sun Microsystems und als Geschäftsführer der NetGen-Gruppe von IBM. Gee hat einen Bachelor-Abschluss in Marketing von der Lancaster University, England, und einen MBA von der Georgetown University. "Heutzutage muss praktisch jedes Unternehmen und jede Behörde auf der Welt die Reise beginnen und seine/ihre Produkte und Dienstleistungen den Verbrauchern und Firmen als Abo anbieten. Ich glaube, man kann die Bedeutung der Subscription Economy in diesen Geschäfts- und Betriebsmodellen und auch die Bedeutung von Zuora als führender Wegbereiter der Subscription Economy gar nicht genug betonen", so Gee. "Ich freue mich unglaublich darüber, bei Zuora in das Führungsteam einzusteigen und dem Unternehmen zu helfen, unsere Vision einer Welt mit Abonnementfokus umzusetzen und mit ihr zu wachsen." Zuoras Plattform hilft Unternehmen dabei, die betrieblichen Anforderungen eines Abo-Geschäftsmodells zu bewältigen, darunter Preis- und Paketgestaltung, Abonnenenakquise, Abonnementbindung und Abo-Geschäftsmetriken. Insights liefert Einblicke in das Abonnementverhalten, das Unternehmen brauchen, um ein mitreißendes Abonnementerlebnis zu bieten, das den Umsatz steigert und die Kundenabwanderung reduziert. Weitere Ressourcen "The Subscription Economy: A Business Transformation" (<https://medium.com/JHDSFHGDGDGSSVBHRIJEM2JFDHBNBRBRJSSFHBBF/the-subscription-economy-a-business-transformation-83d6fb24a2f9.p1nnd9j6z>) von Tien Tzuo, CEO bei Zuora SlideShare: "Erfolgreich in die Subscription Economy" (http://de.slideshare.net/Zuora_Germany/zuora-subscriptioneconomy-slideshowgermm1) Folgen Sie uns online: Facebook.com/zuora @Zuora_Germany (https://twitter.com/zuora_germany) SubscriptionEconomy (<https://twitter.com/SubscriptionEconomy>) Über Zuora, Inc. Zuoras Lösung für Relationship Business Management (RBM) hilft Unternehmen unabhängig von der Branche dabei, ihre Produkte und Services in Form von Abos anzubieten, innovative Pay-as-you-go- und Paket-Modelle zu implementieren, nie dagewesene Einblicke in das Abonnementverhalten zu erhalten, neue Umsatzquellen zu erschließen und Marktsegmente neu zu gestalten, um so einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen. Neben seinem Hauptsitz im Silicon Valley verfügt Zuora außerdem über Niederlassungen in Atlanta, Boston, London, Paris, München, Peking, Sydney, Tokio, Amsterdam, Wien, Kopenhagen und Stockholm. Zuora zählt Unternehmen aus allen erdenklichen Branchen zu seinen Kunden, zum Beispiel aus den Sektoren Medien, Reisen, Konsumgüter, Cloud-Services und Telekommunikation. Zu Zuoras Kunden gehören die Financial Times, Schneider Electric, Box, Honeywell, NCR, RTL, lynda.com, The Guardian, YP.com, BlueJeans, Shutterfly, TripAdvisor, Vivint und Trulia. (Die oben genannten Warenzeichen sind Eigentum der entsprechenden Unternehmen. Keine Aussage in dieser Pressemitteilung ist widersprüchlich auszulegen oder impliziert in irgendeiner Art und Weise die Unterstützung, Zustimmung oder Empfehlung von Zuora oder eines Aspekts dieser Pressemitteilung durch eines dieser Unternehmen.) Mehr Informationen über Zuora finden Sie auf der offiziellen Website: <https://de.zuora.com> (<https://de.zuora.com>)
 Pressekontakt
 Zuora
 Mathias Büttner
 Maxmilianstraße 13
 80539 München
 +49 171 9467667
 mathias.buettner@zuora.com
 <https://de.zuora.com>
 

com/JHDSFHGDGDGSSVBHRIJEM2JFDHBNBRBRJSSFHBBF/the-subscription-economy-a-business-transformation-83d6fb24a2f9.p1nnd9j6z) von Tien Tzuo, CEO bei Zuora

SlideShare: "Erfolgreich in die Subscription Economy" (http://de.slideshare.net/Zuora_Germany/zuora-subscriptioneconomy-slideshowgermm1)

Folgen Sie uns online: Facebook.com/zuora @Zuora_Germany (https://twitter.com/zuora_germany) SubscriptionEconomy (<https://twitter.com/SubscriptionEconomy>)

Über Zuora, Inc. Zuoras Lösung für Relationship Business Management (RBM) hilft Unternehmen unabhängig von der Branche dabei, ihre Produkte und Services in Form von Abos anzubieten, innovative Pay-as-you-go- und Paket-Modelle zu implementieren, nie dagewesene Einblicke in das Abonnementverhalten zu erhalten, neue Umsatzquellen zu erschließen und Marktsegmente neu zu gestalten, um so einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen. Neben seinem Hauptsitz im Silicon Valley verfügt Zuora außerdem über Niederlassungen in Atlanta, Boston, London, Paris, München, Peking, Sydney, Tokio, Amsterdam, Wien, Kopenhagen und Stockholm. Zuora zählt Unternehmen aus allen erdenklichen Branchen zu seinen Kunden, zum Beispiel aus den Sektoren Medien, Reisen, Konsumgüter, Cloud-Services und Telekommunikation. Zu Zuoras Kunden gehören die Financial Times, Schneider Electric, Box, Honeywell, NCR, RTL, lynda.com, The Guardian, YP.com, BlueJeans, Shutterfly, TripAdvisor, Vivint und Trulia. (Die oben genannten Warenzeichen sind Eigentum der entsprechenden Unternehmen. Keine Aussage in dieser Pressemitteilung ist widersprüchlich auszulegen oder impliziert in irgendeiner Art und Weise die Unterstützung, Zustimmung oder Empfehlung von Zuora oder eines Aspekts dieser Pressemitteilung durch eines dieser Unternehmen.) Mehr Informationen über Zuora finden Sie auf der offiziellen Website: <https://de.zuora.com> (<https://de.zuora.com>)
 Pressekontakt
 Zuora
 Mathias Büttner
 Maxmilianstraße 13
 80539 München
 +49 171 9467667
 mathias.buettner@zuora.com
 <https://de.zuora.com>
 

Pressekontakt

PR-Gateway.de

80539 München

Firmenkontakt

PR-Gateway.de

80539 München

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage