

## Eloqua verstärkt Präsenz im deutschsprachigen Raum

### **Patterson Howard ist neuer Regional Sales Manager bei Marketing Automation-Spezialist Eloqua**

Frankfurt, 18. September 2012 – Mit Patterson Howard (41) holt Eloqua, Anbieter von Marketing-Automatisierungslösungen, einen neuen Regional Sales Manager. Seit Mitte Juli teilt er sich den Vertrieb in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz mit Günter Sandmann, Eloqua Director für Zentraleuropa. Patterson Howard berichtet an Bijan Bedroud, Vice President Sales für die EMEA-Region, und bringt über 19 Jahre Sales-Erfahrung mit zu Eloqua, davon elf Jahre im Software- und Software-Services-Markt.

„Wir sind der festen Überzeugung, dass Unternehmen mit Hilfe von Marketing Automation-Lösungen ihren Vertrieb effizienter und vor allem messbar unterstützen können“, so Patterson Howard. „Vor allem in Deutschland sehen wir noch ein großes Potenzial: In einer Studie\* haben wir beispielsweise vor Kurzem herausgefunden, dass nur etwa ein Viertel der befragten Unternehmen hierzulande schon einen Lead-Management-Prozess definiert haben oder die Möglichkeit besitzen, den Marketing-ROI zu bestimmen.“ Aufgaben, bei denen das erweiterte Eloqua-Team Marketer unterstützen kann.

Patterson Howard kommt von Amber Road zu Eloqua. Bei diesem Anbieter von Global Trade Management-Lösungen war er als Sales Director Europe tätig. Zuvor war Patterson Howard als Regional Sales Executive bei Concur Technologies, einem Anbieter von integrierten On-Demand Lösungen für Reisemanagement, Reisekostenverwaltung und Reisekostenabrechnung.

Die Verpflichtung von Howard gründet auf der erfolgreichen Geschäftsentwicklung von Eloqua in Zentraleuropa. Das Unternehmen hat Kunden in über 40 Ländern. Zu den europäischen Kunden gehören Nestle, Siemens, Panasonic, Messe München, DuPont und SwissPost Solutions. Hinzu kommen weitere führende europäische Unternehmen wie Reed Elsevier und Schroders. Deutschland ist Eloquas Hauptquartier für Zentraleuropa.

\* [Eloqua survey](#), „Aberdeen Revenue Performance Management Demystified Results“, June 2012

#### **Pressebild**

*Hier als Vorschau – in hoher Auflösung anbei*



Patterson Howard, Regional Sales Manager Deutschland, Österreich und Schweiz

## Eloqua im Einsatz



Niko Putz, Marketing Manager bei amiando, über den Einsatz von Eloqua. Video verfügbar auf [www.eloqua.de](http://www.eloqua.de).

###

## Über Eloqua

Die Lösungen von Eloqua unterstützen Unternehmen dabei, ihren Umsatz durch Lead-Management, Marketing-Automation und Revenue Performance Management zu steigern. Eloqua liefert wertvolle Einblicke in die Geschäftsabläufe. Diese bilden die Grundlage für Entscheidungen in Marketing und Vertrieb, die zukünftig zum Umsatztreiber werden. Über 1.250 Kunden vertrauen auf Marketing Automation von Eloqua, um erhöhten Bedarf zu generieren und Leads zu verwalten, während die Qualität der Leads gesteigert wird. Zu den Kunden von Eloqua gehören Adobe, Panasonic, Dow Jones, Siemens, Amiando, Mettler-Toledo, VisionApp, D&B, Nestle und National Instruments. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Vienna, Virginia und unterhält Niederlassungen in Cambridge (Massachusetts), San Francisco, Austin, Toronto, London, Brüssel, Frankfurt und Singapur. Weitere Informationen: [www.eloqua.de](http://www.eloqua.de).

## Pressekontakt

Hotwire Public Relations

Florian Hohenauer

+49 89 80 99 1113-3

[Florian.hohenauer@hotwirepr.com](mailto:Florian.hohenauer@hotwirepr.com)