

PRESSEMITTEILUNG

Benjamin Pantke verstärkt trbo als Chief Revenue Officer

München, 09. Oktober 2018 – trbo holt sich hochkarätige Verstärkung: ab sofort zeichnet der Vertriebs- und Start-up-Experte Benjamin Pantke für die Position des Chief Revenue Officer (CRO) bei dem Münchner Technologieunternehmen verantwortlich.

Der 32-Jährige verantwortet als CRO bei trbo künftig federführend den Sales-Bereich und das Business Development. Des Weiteren wird er die Unternehmensstrategie im Hinblick auf zusätzliche Entwicklungsperspektiven weiterentwickeln und vorantreiben.

Der studierte Wirtschaftsinformatiker bringt langjährige Erfahrung als Sales-Experte und COO mit. Zuletzt war Pantke selbstständiger Berater für Start-Ups und KMUs in den Bereichen Sales und Unternehmensskalierung und bildete Universitätsabsolventen zu Sales Managern aus. Davor war er fünf Jahre lang für Ve Interactive DACH tätig. Als Senior Sales Manager und erster Mitarbeiter baute er die DACH-Dependance des Londoner Technologieunternehmens mit auf. Als Chief Operating Officer bei Ve Interactive DACH leitete er das operative Geschäft des Unternehmens im DACH-Markt und verantwortete dabei die Sales- und Go-To-Market Strategie, Partnerschaften sowie die entsprechenden Reporting-Prozesse und KPIs. Weitere Stationen seiner beruflichen Laufbahn sind XING Events, PROFI Engineering und IBM.

„Mit Benjamin Pantke haben wir einen ausgewiesenen Experten für uns gewinnen können. Seine langjährige Erfahrung in der Branche wird uns helfen, den Wachstumskurs des laufenden Jahres auch in den kommenden Jahren fortzusetzen und weiter auszubauen“, sagt trbo-Geschäftsführer Felix Schirl.

„trbo bietet ein sehr innovatives Produkt im Bereich Onsite-Personalisierung und Onsite-Optimierung. Das Wachstumspotential ist groß und ich freue mich, mit diesem starken Team zusammenzuarbeiten und trbo auf die nächste Stufe zu heben“, kommentiert Benjamin Pantke.

Über trbo

Die trbo GmbH ist ein 2013 gegründetes Technologie-Unternehmen mit Sitz in München. Mit seinem cloudbasierten Kommunikations-Tool ermöglicht das Unternehmen Online Shops und Websites eine individualisierte Ansprache von Besuchern – Onsite, in Echtzeit und voll automatisiert. Hierzu analysiert ein selbstlernender Algorithmus das User-Verhalten auf Basis von rund 50 Besucher-Merkmalen. Diese Daten erlauben anschließend eine zielgerichtete Auslieferung verschiedenster Layer im Design des Online-Auftritts, die das Einkaufserlebnis von Website-Besuchern nachweislich optimieren. Zu den Kunden von trbo gehören u.a. limango, Galeria Kaufhof, FTI Touristik, HBC, Lodenfrey, mydays, Triumph und Thomas Cook AG. Die Geschäfte der trbo GmbH führt Felix Schirl.

Pressekontakt: Anh Nguyen, T: 089-46 133 46-12, a.nguyen@cocodibu.de