

Isilon ernennt neue Vice President Sales in der EMEA-Region und in Japan

Mit Mark Stevens und Tim Goodwin holt der Hersteller Top-Manager an Bord, die langjährige Erfahrung beim professionellen Umsatzausbau in internationalen Märkten mitbringen

SEATTLE, USA – 15. Juli 2009. Isilon ernannte jetzt Mark Stevens zum Vice President Sales in der EMEA-Region und Tim Goodwin zum Vice President Sales in Japan. Mit diesem Schritt fährt der Anbieter von Scale-out NAS-Lösungen damit fort, seine vertriebliche Schlagkraft in zwei der wichtigsten internationalen Märkte zu stärken und schafft die Strukturen, um bestehende Umsatzpotenziale noch effizienter auszuschöpfen. Mit Mark Stevens und Tim Goodwin gewinnt Isilon zwei Manager, die in der Vergangenheit maßgeblich das Umsatzwachstum in den von ihnen betreuten Regionen vorantrieben. Beide berichten direkt an George Bennett, Isilons Senior Vice President of Worldwide Field Operations.

„Scale-out NAS-Lösungen bieten auf Grund ihres auf den Unternehmenseinsatz ausgerichteten Funktionsumfangs inzwischen die Anforderungen, die Firmen an Speicherprodukte stellen und rücken damit zunehmend in deren Fokus. Diese Entwicklung eröffnet Isilon neue Absatzchancen, die es zu ergreifen gilt. Sowohl Mark Stevens als auch Tim Goodwin arbeiteten in der Vergangenheit erfolgreich mit internationalen Vertriebspartnern zusammen und bauten den Umsatz in den von ihnen betreuten Regionen in kürzester Zeit aus. Wir sind davon überzeugt, dass es ihnen gelingt, das bestehende Marktpotenzial für Scale-out NAS ebenso erfolgreich zu skalieren.“

George Bennet, Senior Vice President Worldwide Field Operations, Isilon

Hintergrundinformation Mark Stevens und Tim Goodwin

Mark Stevens verantwortete als Vice President seit 2005 sämtliche vertrieblichen Aktivitäten von Netapp in Großbritannien und Irland. Er leitete das direkte und das indirekte über Channel-Partner abgewickelte Geschäft sowie die Bereiche Professional Services und Systems Engineering. Unter seiner Regie verzeichnete der Hersteller von 2005 bis 2008 jährlich einen Umsatzzuwachs von 30 Prozent und entwickelte sich zum zweitgrößten Anbieter von Speicherlösungen in UK. Stevens wechselte 2000 vom Speicherhersteller EMC zu NetApp und übernahm zunächst die Position des Sales Director UK.



PRESSEMITTEILUNG

Tim Goodwin kommt von Q1 Labs, hier hatte er die Position des APAC Sales Director inne. Zuvor baute er als Vice President und Country Manager von F5 Japan den Umsatz des Unternehmens im Land des Lächelns von 300.000 US-Dollar im Jahr 1999 auf 50 Millionen US-Dollar in 2006 aus. Unter seiner Ägide erzielte der Hersteller über 100 Millionen US-Dollar Umsatz mit einer Rendite in Höhe von 70 Prozent und einer jährlichen Wachstumssteigerung von 40 Prozent.

2.742 Zeichen bei durchschnittlich 85 Anschlägen (inklusive Leerzeichen) pro Zeile

Unternehmenskontakt Isilon

Isilon Systems GmbH
Thorsten Sonntag
Channel Manager DACH
Schleussnerstr.42
63263 Neu-Isenburg
Telefon: +49.(0)6102.88484.12
Telefax: +49.(0)6102.88484.28
E-Mail: thorsten.Sonntag@isilon.com
www.isilon.com

PR-Agentur

billo pr GmbH
Tina Billo
Taunusstraße 43
65183 Wiesbaden
+49.(0)611.5802 417
+49.(0)611.5802 434
tina@billo-pr.com
www.billo-pr.com

Kurzprofil Isilon Systems: Isilon Systems (Nasdaq: "ISLN") zählt zu den marktführenden Anbietern von Scale-out NAS-Produkten. Die Clustered-Storage- und Datenmanagement-Lösungen sind für Kunden von hohem unternehmerischen Wert, da sie die für geschäftsentscheidende Anwendungen, Arbeitsabläufe und Prozesse erforderliche maximale Leistung bieten. Rund um den Globus vertrauen sowohl Unternehmen als auch in der Forschung tätige Organisationen bei der Verwaltung ihres in schnellem Tempo ansteigenden Volumens an filebasierten Daten auf die hochskalierbaren, einfach handhabbaren und dabei wirtschaftlich attraktiven Produkte von Isilon. Weitere Informationen über Isilon sind im Internet unter der folgenden Webadresse abrufbar: <http://www.isilon.com>.