

## **Eloqua „Road to Revenue“-Tour kommt im Herbst nach Deutschland und in die Schweiz**

### **Veranstaltungen zum Thema Marketing Automation in Frankfurt, München und Zürich**

Frankfurt, 03. September 2012 – Eloqua, ein führender Anbieter von Lösungen für Revenue Performance Management, wird auf seiner ersten europäischen „Road to Revenue“-Tour im Oktober in Frankfurt, München und Zürich Station machen. In den ganztägigen Veranstaltungen dreht sich alles um die Themen Marketing Automation und Lead Management. Die Events richten sich an Eloqua-Anwender sowie an alle interessierten Marketiers und bieten Tipps und Informationen sowie Fallstudien zum Thema Marketing Automation.

Eloqua unterstützt B2B- und B2C-Marketiers dabei, ihre Kenntnisse über Marketing Automation-Technologie und deren Anwendung zu erweitern – dabei geht es auch um ein besseres Verständnis der Prozesse und Methoden in Marketing und Vertrieb. Ein Fokus liegt auch auf Programmen zur Kundenbindung und zur Steigerung der Bekanntheit von Marken.

Das Event bietet den Teilnehmern die Gelegenheit, sich mit anderen Marketing-Profis auszutauschen und mehr über die aktuellen Trends zur Umsatzsteigerung zu erfahren. Neben Fallstudien von Eloqua-Kunden gibt es Break-out-Sessions zu Themen wie Datenschutz und Social Media. Außerdem liefert Eloqua einen Einblick in die Produkt-Roadmap für die kommenden Monate.

Die Termine für die „Road-to-Revenue“-Tour im deutschsprachigen Raum:

- 9. Oktober, Frankfurt, Hilton Frankfurt,  
Registrierung unter <http://roadtorevenue.eloqua.com/Frankfurt>
- 11. Oktober, München, Sofitel München  
Registrierung unter <http://roadtorevenue.eloqua.com/Munich>
- 25. Oktober, Zürich, The Dolder Grand  
Registrierung unter <http://roadtorevenue.eloqua.com/Zurich>

„Wir freuen uns, dass wir unsere Roadshow in diesem Jahr zum ersten Mal für Nichtkunden öffnen“, sagt Günter Sandmann, Director Central Europe bei Eloqua. „Diese lokalen Events bieten die ideale Gelegenheit für Marketiers, sich mit lokalen Experten zu vernetzen, deren praktische Tipps sie sofort gewinnbringend umsetzen können.“

###

### **Über Eloqua**

Die Lösungen von Eloqua unterstützen Unternehmen dabei, ihren Umsatz durch Revenue Performance Management zu steigern. Eloqua liefert wertvolle Einblicke in die Geschäftsabläufe. Diese bilden die Grundlage für aktuelle 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)