

PRESSEMITTEILUNG:

Wolfgang Sauter ist der neue Business Development-Mann bei lead alliance

(Nürnberg, 07.01.2019) – Die lead alliance GmbH ist seit dem 1. Januar um eine Personalie reicher: Wolfgang Sauter (39) übernimmt ab sofort die Verantwortung für den Bereich *Business Development* und sorgt darüber hinaus für einen zweiten Firmen-Standort in München.

Neben dem Aufbau weiterer Geschäftsbereiche wird es zu den Kernaufgaben von Wolfgang Sauter gehören, das Wachstum des 2008 gegründeten Netzwerks weiter voranzutreiben. „Für mich ist es eine sehr spannende Aufgabe, lead alliance in seiner Wachstumsstrategie zu unterstützen. Außerdem freue ich mich natürlich sehr darauf, das erfolgreiche Netzwerk am Standort München zu vertreten.“, so Wolfgang Sauter.

Zuletzt war Wolfgang Sauter für die Target Performance GmbH tätig, zunächst als Director Business Development und seit 2014 als Geschäftsführer. In diesem Zusammenhang verantwortete er die Organisation von Arbeitsabläufen sowie die strategische Weiterentwicklung der Geschäftsbereiche Sales, Account Management und Media Buying. Zuvor konnte er Erfahrungen in unterschiedlichen Positionen bei Unternehmen wie xplosion interactive, ValueClick oder der CiaoAG sammeln; bereits seit dem Jahr 2005 ist Wolfgang Sauter in der Performance Marketing-Branche tätig.

„Mit Wolfgang Sauter bringen wir nun endlich mehr Manpower hinter unsere Wachstumsstrategie. Wir sind davon überzeugt, dass wir von seinen umfangreichen Erfahrungen im Performance Marketing und seinem großen persönlichen Netzwerk profitieren können, um so im Jahr 2019 ein Stück näher an unser Ziel zu kommen: der umsatzstärkste Anbieter für private networks im deutschsprachigen Raum zu werden.“, so Bernd Aipperspach, Geschäftsführer der lead alliance GmbH.

Über lead alliance:

Die 2008 gegründete lead alliance GmbH versteht sich als Systemdienstleister für performancebasiertes Online-Marketing.

Unsere Technologien zur Absatzsteigerung und Neukundengewinnung nutzen viele namhafte Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen wie z.B. Vodafone, C&A, Telefonica und viele mehr.

Als Anbieter von private networks bieten wir den komplett gemanagten Betrieb von Partnerprogrammen und kümmern uns dabei um alles, was der Kunde nicht inhouse abdecken möchte – wir richten uns ganz nach den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden. Mehr Infos über lead alliance gibt es unter www.lead-alliance.net.

Pressekontakt

Saskia Geltenpoth

lead alliance GmbH, Karlstr. 9, 90403 Nürnberg

Telefon: +49 911 495 257 – 96, E-Mail: saskia.geltenpoth@lead-alliance.net

www.lead-alliance.net