

Ricardo Gonzales verstärkt deutsches Team von Kapow

Als Senior Account Manager unterstützt der Vertriebsexperte fortan den Wachstumskurs des Anbieters für Integrationslösungen



Frankfurt — 26. September 2012 — [Kapow Software](#), führende Anbieter von Lösungen zur agilen Integration von Daten und Anwendungen, holt den erfahrenen Vertriebsexperten Ricardo Gonzales als neuen Senior Account Manager an Bord. In dieser Position verantwortet er künftig die Pflege und den Ausbau des Kundenstamms von Kapow in Deutschland, zu dem heute bereits eine Reihe namhafter Konzerne wie Audi, Commerzbank und die Deutsche Telekom zählen. Ricardo Gonzales berichtet direkt an Darius Heisig, Vice President Sales Europe.

Der Vertriebsexperte blickt auf über zehn Jahre Erfahrung in der IT-Branche zurück. So war er zuletzt als Senior Account Manager für die conject AG tätig, einem Anbieter für SaaS-Lösungen und -Dienstleistungen im Projekt- und Facilitymanagement. Zuvor arbeitete der diplomierte Ingenieur über sieben Jahre für die Oracle Deutschland GmbH und verantwortete als Senior Account Manager die Themen Datenbanken und Middleware/SOA sowie Business Intelligence für kleine und mittelständische Unternehmen sowie dem Schwerpunkt Automotive.

„Mit Ricardo Gonzales haben wir einen ausgewiesenen Experten für unser Team gewonnen, der den Markt für Datenintegration und -management kennt und auch komplexe Themen überzeugend vermitteln kann“, so Darius Heisig, Vice President Sales Europe Kapow Software. „Ricardo Gonzales hat umfassende Erfahrung mit den Anforderungen in heterogenen Unternehmensstrukturen und kennt die Bedürfnisse der IT- und Fachabteilungen. Mit diesem Hintergrund wird er unsere Kunden ab sofort dabei unterstützen, Aufgabenstellungen rund um das Thema Datenoptimierung und -integration schnell, einfach und dennoch professionell zu lösen.“

###

Über Kapow Software

Kapow Software ist der führende Anbieter von Lösungen zur agilen Integration von Daten und Anwendungen. Mit Kapow Katalyst können Unternehmen Daten aus unterschiedlichsten Quellen wie der Cloud oder internen Anwendungen individuell nutzbar machen – ohne dafür langfristige IT-Projekte anstoßen zu müssen.

Kapow Software bietet Unternehmen Integration as a Self-Service™: das bedeutet, dass IT-Fachleute und Mitarbeiter der einzelnen Abteilungen gemeinsam die für den Geschäftserfolg notwendigen Anwendungen realisieren können – zügig und nach Bedarf. Die vielfältigen Einsatzszenarien umfassen dabei Prozess-Automatisierung und Content Migration, die Integration von Anwendungen und Bereitstellung mobiler Apps, den geeigneten Zugriff auf Big Data, Web Data-Analyse und Social Media Monitoring.

Zu Kapow Softwares über 600 Kunden zählen namhafte Unternehmen wie Audi, Commerzbank, Intel, Deutsche Telekom sowie zahlreiche Regierungsbehörden. Weitere Informationen finden Sie unter www.kapowsoftware.com.

Pressekontakt

Gerrit Breustedt

Oseon

E: kapow@oseon.com

T: +49-69-25 73 80 22-15