



Pressemitteilung

Canto verstärkt Vertrieb mit Tim Guttman als Sales Manager DACH

Berlin, 21. Oktober 2019 – Tim Guttman verstärkt den Sales-Bereich des Digital-Asset-Management-Anbieters Canto und verantwortet die gesamte DACH-Region, mit Fokus auf den Bereich New Business. Seit Mai 2019 steht er Agenturen und Unternehmen jeder Größe entlang des Sales-Funnels zur Seite und berichtet direkt an Thomas Mockenhaupt, Chief Sales Officer und Geschäftsführer bei Canto. Mit der Neueinstellung antwortet Canto auf die erhöhte Nachfrage im Cloud-Geschäft, besonders im Bereich der SaaS-Lösungen.

Kundenzentrierte Sales-Abteilung lebt vom persönlichen Aspekt

Gerade bei Enterprise-Software ist ein persönlicher Kontakt zum Kunden wichtig, da der Account Manager oft eine feste Konstante in der Kundenbindung darstellt. Canto setzt daher auf Guttman als erfahrenen Sales Manager für SaaS-, Hybrid- und On-premises-Lösungen. Er verfügt über mehr als acht Jahre Erfahrung im beratungsintensiven B2B-Vertrieb. Mit Fokus auf Customer Centricity baut Canto auf ein authentisches Markenerlebnis mit verschiedenen Bausteinen in der Customer Journey, sowohl im Presales-, Onboarding- als auch Aftersales-Prozess. Mit einem persönlichen Ansprechpartner im Sales-Bereich können Kundenbedürfnisse erkannt und bestmöglich beantwortet werden.

Canto baut Marke im Deutschen SaaS-Markt aus

Durch die persönliche Note ist es gerade im disruptiven Markt der Cloud-Lösungen möglich, sich bei Kunden zu platzieren und langfristige Kundenbeziehungen auszubauen. Canto möchte so ein Zeichen setzen und sich als Marke auf dem deutschen SaaS-Markt noch stärker positionieren. „Wir beobachten eine stetige Zunahme von Marketingtools. Digital-Asset-Management-Systeme werden durch die große Vielfalt an Werbekanälen an Bedeutung gewinnen, da ein effizientes Verwalten von Dateien, Lizenzen und Zugriffsrechten, aber auch die Integration mit anderen Tools für viele Marketingexperten immer wichtiger werden wird. Nur so gelingt es optimal, Multi-, Omni- und Crosschannel-Strategien zu entwickeln und umzusetzen“, schätzt Thomas Mockenhaupt, Geschäftsführer von Canto das Marktpotenzial für 2020 ein.



Über Canto

Canto wurde 1990 gegründet und gehört zu den weltweit führenden Anbietern von Digital-Asset-Management-Software (DAM) und -Dienstleistungen. Das Unternehmen zählt rund 800 Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie mehr als 2.500 Kunden weltweit, darunter u. a. Mitsubishi Electric Cooling & Heating, United Airlines und K+S IT-Services GmbH. Canto mit Hauptsitz in Berlin und Niederlassungen in Gießen sowie San Francisco ist über ein Partnernetzwerk weltweit vertreten. Weitere Informationen unter: <http://www.canto.com/de/>.

Pressekontakt

Katrin Schindler

Agentur Frische Fische | Technology PR

phone: +49 (0)351 56355661 | mail: ks@frische-fische.com