

Pressemitteilung

Robert Herrmann wird neuer Chief Revenue Officer bei Traffactive

- Mit der neu geschaffenen Position treibt Traffactive seine Umsatzziele weiter voran.

München, 13.01.2022 – Die Programmatic Advertising-Plattform Traffactive hat zu Beginn des neuen Jahres Robert Herrmann als Chief Revenue Officer (CRO) benannt. In seiner neuen Position übernimmt der erfahrene Media- und Digitalexperte die Verantwortung für den Ausbau des Gesamtumsatzes aller Demand-Quellen, der bereits bestehenden SSPs und aller Reseller. Gleichzeitig wird Herrmann für die Evaluierung des SSP-Marktes inklusive der Anbindung neuer Umsatzpartner zuständig sein. Weiter ausbauen wird der neue CRO zudem das hauseigene Sales House FLAP.ONE, um auch in dem Bereich individueller Private Market Deals kontinuierlich zu wachsen.

Zuvor hat Robert Herrmann als Commercial Director bei FLAP.ONE erfolgreich die Partnerschaften mit Media-Agenturen und Werbekunden und damit die Umsätze des Sales Houses verantwortet. Unter seiner Führung erzielte FLAP.ONE im vergangenen Jahr einen Umsatzzuwachs von 30 Prozent und zählt damit mittlerweile zu einem der wichtigsten Umsatz-Kanäle innerhalb der Traffactive-Plattform.

Mit der Personalentscheidung treibt Traffactive die Professionalisierung im Management der geschlossenen und potenziellen neuen SSPs weiter voran. Dazu hat das Adtech-Unternehmen die Position des CRO neu geschaffen und das Management aller Umsatzquellen bei Robert Herrmann gebündelt. Bislang wurden das Publisher Management und die SSPs in einem Team betreut. Zukünftig wird sich das Publisher-Team ausschließlich um den Supply kümmern und Robert Herrmann in seiner neuen Rolle den kompletten Demand steuern. „Dank der internen Umstrukturierung kann sich das Publisher-Management-Team darauf fokussieren, zusammen mit unseren Publishern das bestmögliche AdSetup zu generieren“, erklärt Frederick Himperich, Geschäftsführer und CTO/COO bei Traffactive. „So können wir auch auf eine veränderte Nachfrage bestmöglich reagieren und den maximalen Outcome aus dem Publisher-Traffic erzielen.“

„Durch seine langjährige Erfahrung auf der Media-Agentur- als auch der Vermarktungsseite bringt Robert Herrmann das perfekte Rüstzeug mit, um den Umsatz der Traffactive GmbH weiter auszubauen“, betont Heiko Staab, Co-Founder und Director Business Development bei Traffactive. „Mit der neuen Position bekommt er zudem alle erforderlichen Werkzeuge und Verantwortung an die Hand, um die Erreichung unserer Umsatzziele effektiv voranzutreiben. So können wir bestmöglich mit dem Markt und den zukünftigen Veränderungen, wie dem Wegfall der Third Party Cookies, wachsen.“

Über Traffactive

Traffactive zählt mit mehr als 300 Publishern und einer Reichweite von rund einer Milliarde Page Views pro Monat (Stand März 2021, Quelle: SimilarWeb) zu den führenden Programmatic Advertising-Plattformen in Deutschland. Unter dem Claim „We ad(d) Value“ bietet die Plattform digitalen Publishern eine einfach zu nutzende und effiziente Programmatic Advertising-Lösung, die alle Bedürfnisse abdeckt – Transparenz, Automatisierung und maximale Werbeerlöse. Neben der Vermarktungslösung hat Traffactive eine eigene IAB-zertifizierte Consent Management Platform entwickelt, welche Teil der Vermarktungslösung ist oder unabhängig davon genutzt werden kann. Die Traffactive GmbH wurde 2009 von Sascha Schlüter (CEO) und Heiko Staab (Director Business Development) gegründet und hat ihren Sitz in München. Sie ist Mitglied im Interactive Advertising Bureau (IAB) sowie im Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e. V.

www.traffactive.com

LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/traffactive>

XING <https://www.xing.com/companies/traffactivegmbh>