

Akeneo stellt sich neu auf: Tobias Schlotter wird VP Channel & Alliances EMEA und holt Thomas Grasser als VP Sales Central & Eastern Europe

Düsseldorf – 26. Oktober 2022_ [Akeneo](#), weltweit führend im Bereich Product Experience Management (PXM) und Product Information Management (PIM), ernennt den bisherigen General Manager Central & Eastern Europe, [Tobias Schlotter](#), zum neuen VP Channel & Alliances EMEA. Zudem startet [Thomas Grasser](#) als VP Sales Central & Eastern Europe neu im Team.

Partner-Programm im Fokus, „Time-to-Value“ halbieren

Tobias Schlotter wird sich in seiner neuen Position dem Ausbau der Partner-Strategie widmen. Er soll die führende Position, die Akeneo bereits im Bereich Composable Commerce sowie im MACH-Alliance-Umfeld einnimmt, weiter festigen. Schlotters Ziel ist es, dem bestehenden Netzwerk aus derzeit über 130 Technologie- und Solution-Partnern – dazu zählen etwa Parsionate, Salesforce, Adobe Commerce, SAP oder Commercetools – weitere Partner hinzuzufügen.

Dabei fokussiert sich der 42-Jährige insbesondere auch darauf, die „Time to value“ zu halbieren, so dass Anwender nach dem Lizenzerwerb binnen kürzester Zeit und ohne Hilfestellung selbstständig mit Akeneo PIM arbeiten können.

„Tobias blickt bereits auf sieben erfolgreiche Jahre bei Akeneo, in denen er sowohl den Standort in Düsseldorf als auch das DACH-Geschäft aufgebaut hat. Das macht uns sehr stolz. Seine Leistung hat dazu beigetragen, dass Akeneo vom Nischen- zum Big Player wurde“, sagt **Scott Rogers, Vice President Global Channels & Alliances bei Akeneo**.

Umfangreiche Führungserfahrung

Thomas Grasser bringt umfangreiche Managementenerfahrung mit zu Akeneo. Er hatte verschiedene Führungspositionen im Vertrieb bei Salesforce und zuletzt Sprinklr inne. Thematisch ist der 43-Jährige tief in den Bereichen Customer Experience, Marketing und Commerce verwurzelt. Er war unter anderem maßgeblich daran beteiligt, die E-Commerce-Plattform Hybris nach der Übernahme durch SAP in einem stark umkämpften Markt zu etablieren. Bei Akeneo wird Grasser als VP Sales Central & Eastern Europe die Marktposition weiter ausbauen und noch mehr Unternehmen bei der Implementierung der zukunftsweisenden PXM- und PIM-Lösungen von Akeneo unterstützen.

„Durch seine verschiedenen Stationen in namhaften Softwareunternehmen verfügt Thomas über das notwendige Mindset und einen strategischen Weitblick, der uns bei unserer Expansion voranbringen wird. Thomas und ich haben bereits sehr erfolgreich zusammengearbeitet, während meiner Zeit bei Hybris. Daher habe ich ihm nahegelegt, seine Talente zukünftig für Akeneo einzubringen und heiße ihn jetzt herzlich willkommen im Team“, ergänzt **Mark Holenstein, COO bei Akeneo**.

Über Akeneo

Akeneo bietet eine komplette und kompatible SaaS-basierte Lösung für die Verwaltung, Orchestrierung, Aktivierung und Optimierung des gesamten Produktdatensatzes. Somit lassen sich überzeugende und konsistente Produkterlebnisse über alle eigenen und fremden Kanäle und Vermarktungswege hinweg schaffen. Mit einer offenen Plattform, dem führenden PIM für das Produktdaten- und Asset-Management, den Add-Ons, Konnektoren und dem Akeneo App Store ermöglicht Akeneo Product Cloud Handelsunternehmen, erstklassige Produkterlebnisse zu liefern, die Wachstum fördern.



Globale Marken, Hersteller, Distributoren und Einzelhändler wie Kneipp, KaDeWe, bergfreunde.de oder Liqui Moly vertrauen auf Akeneo, um ihre Omnichannel-Commerce-Initiativen zu skalieren und zu individualisieren. Mit der Akeneo Product Cloud können Marken und Einzelhändler Produkterlebnisse über alle Kanäle hinweg aktivieren und somit die Customer Experience verbessern, den Umsatz steigern, die Markteinführungszeit verkürzen, global agieren sowie die Produktivität ihrer Teams steigern.

Weitere Informationen unter akeneo.com.