

Pressemitteilung

--- ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG ---

Adliswil, den 26. Juli 2007

tilllate baut den Sales-Bereich aus

Die tilllate AG – Betreiberin der Nightlife-Plattform tilllate.com – strukturiert den Sales-Bereich in der Schweiz neu. Gleichzeitig baut das Unternehmen die Kundenbetreuung aus. Mit der neuen Organisation will tilllate den Kampagnenerfolg für Kunden erhöhen.

Im Rahmen der Neuorganisation wurde der Sales-Bereich durch Danilo Ciaravolo (Key Account Manager) verstärkt, der von Publisuisse zu tilllate stösst. Zusätzlich wechselt Denise Eggenberger intern vom Campaign Management in den Sales-Bereich und übernimmt ebenfalls eine Key Account Manager Rolle.

Der Bereich Campaign Management untersteht neu dem Leiter Sales Schweiz. Die Positionen des Leiters Campaign Management sowie eines Senior Campaign Managers sind noch vakant.

Durch die Neuorganisation werden die Kommunikationswege zu den Kunden deutlich verkürzt und die interne Flexibilität im Account Management erhöht. Dazu Manuel Schaub, Leiter Sales Schweiz: «Wir werden künftig rascher auf die Entwicklung in laufenden Kampagnen reagieren können. Damit können wir letztlich die Performance für unsere Kunden erhöhen.»

Für weitere Informationen steht Christoph Rüdt gerne zur Verfügung.

Mobil: +41 78 753 62 00
E-Mail: christoph.ruedt@tilllate.com

tilllate.com Quick Facts

- tilllate.com erreicht weltweit pro Monat mehr als 1.5 Millionen 18 bis 35+ Jährige Nightlife-Begeisterte
- Über 450'000 Mitglieder in der tilllate.com Community
- Mehr als 10 Millionen Bilder online
- Weltweit mehr als 1'100 tilllate.com Fotografen aktiv
- Gegründet 2000 in Zürich, Schweiz
- tilllate.com betreibt das Geschäft in der Schweiz, Deutschland, Österreich, Italien, Spanien, Grossbritannien, Frankreich, Niederlande, Türkei und Bulgarien