



TIBCO stärkt seine Vertriebskompetenz in Zentraleuropa

TIBCO ernennt Ronald Huber zum Regional Vice President of Sales Central Europe

München, 27. September 2016—[TIBCO Software Inc.](https://www.tibco.com), ein weltweit führender Anbieter von Integrations- und Analysesoftware, ernennt **Ronald Huber** zum neuen **Regional Vice President of Sales Central Europe**. In dieser Position setzt sich der erfahrene Branchenexperte dafür ein, das Umsatzwachstum von TIBCO in Zentraleuropa weiter voranzutreiben. In enger Zusammenarbeit mit den Bereichen Pre- und Aftersales in den TIBCO-Unternehmensstandorten Deutschland, den Niederlanden, der Schweiz, Österreich und Osteuropa soll der Erfolg bestehender Kunden erhöht und das Neukundengeschäft gefördert werden.

Die vergangenen sechs Jahre war er für CA Technologies tätig, zuletzt als Senior Vice President Sales für die DACH-Region. Vor seinem Einstieg bei CA Technologies war er als Vice President Great Western Europe bei HP Software beschäftigt. Davor nahm er Führungspositionen bei Mercury, Siebel Systems und IBM ein. So war er bei Mercury als Managing Director für die südliche EMEA-Region tätig, bevor das Unternehmen 2006 von HP Software gekauft wurde. Ronald Huber bringt dreißig Jahre Erfahrung im Software-Geschäft mit sich, seine Kompetenz lag dabei stets im Vertrieb mit einem Verantwortungsbereich in Europa.

„Mit Ronald Huber konnten wir einen sehr erfahrenen Branchenexperten mit einer starken Vertriebskultur und Führungserfahrung gewinnen“, so **Steve Hurn, Senior Vice President, EMEA bei TIBCO**. „Er wird künftig entscheidend dazu beitragen, dass Unternehmen den wichtigen Schritt in Richtung Digitalisierung machen können und unterstreicht damit unser Engagement für die Digitale Transformation. Ich freue mich auf seinen Beitrag, mit Unternehmen zu arbeiten, die den Wunsch haben, den Übergang zum digitalen Business mit TIBCO zu vollziehen.“

„TIBCO hat ein sehr wertvolles Produktportfolio, das in der heutigen Zeit eine immense Relevanz für Unternehmen hat, denn es ermöglicht Akteuren die Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. Auf dieser Basis können sie bessere Entscheidungen treffen“, meint **Ronald Huber**. „Mein Ziel ist es, nicht nur den bestehenden Einflussbereich von TIBCO zu erweitern, sondern auch Neukunden den großen Wert der Lösungen vorzustellen. Wir haben sehr gute und langanhaltende Beziehungen zu unseren Kunden, welche wir durch eine enge Zusammenarbeit im Team und mit allen relevanten TIBCO-Geschäftszweigen erreichen.“

Informationen über TIBCO Software

TIBCO Software bringt Unternehmen bei der Transformation zum digitalen Unternehmen voran, indem es alles in Echtzeit verbindet und Augmented Intelligence jedem - von Geschäftsnutzern bis hin zu Datenwissenschaftlern - bereitstellt.

Durch diese Kombination können Unternehmen schneller Antworten finden, bessere Entscheidungen treffen und zielgerichteter handeln. Seit fast 20 Jahren vertrauen Tausende von Unternehmen weltweit auf die TIBCO-Technologie, um sich im Wettbewerb durch überzeugende Kundenerfahrungen, optimierte Assets und innovative, neue Businessmodelle durchzusetzen.

Erfahren Sie unter www.tibco.com wie TIBCO Daten zum Leben erweckt.

###

TIBCO und das TIBCO Logo sind Handelsmarken oder eingetragene Handelsmarken der TIBCO Software Inc. und/oder ihrer Tochterunternehmen in den USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen Produkt- und Unternehmensnamen und -marken, die in diesem Dokument genannt werden, sind das Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber und werden nur zum Zweck der Warenbezeichnung erwähnt.

PR-Kontakt Deutschland

eloquenza pr gmbh
Jaya Hegele/Svenja Op gen Oorth
Emil-Riedel-Str. 18
80538 München
Tel.: 49 (0) 89 24 20 38-0
E-Mail: tibco@eloquenza.de