

**Pressemitteilung****intelliAd startet neues Partnerprogramm und  
stärkt Sales-Team****Das Technologieunternehmen bietet weitreichende Unterstützung für  
zertifizierte Agenturen**

München, 13. Mai 2015 – intelliAd, führendes Technologieunternehmen in der 360°-Optimierung aller Performance-Marketing-Aktivitäten, verstärkt seinen Support für Agenturen und beratende Online-Unternehmen. Im neuen intelliAd Preferred Partnerprogramm werden nationalen und internationalen Partnern besondere Konditionen angeboten. Dabei bilden individueller Technik-Support, weitreichende Benefits und vertriebsunterstützende Lösungen wie gemeinsame Marketingmaßnahmen den Schwerpunkt. Es unterstützt Agenturen bei der Erreichung ihrer Umsatzziele, indem ihnen auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Vorteile angeboten werden. Dies können maßgeschneiderte Sales-Schulungen sein, technischer Support, exklusive Event-Einladungen sowie individualisierte Marketing-Materialien. So können Partner ihren eigenen Kunden die bestmögliche Beratungsleistung und einen 360°-Einblick in die Customer Journey bieten.

Aufgesetzt wurde das Programm von CMO Thilo Heller, der das Partnerprogramm verantwortet und gemeinsam mit dem neuen Sales Director Andreas Pfortner bei Bestands- und Neukunden etabliert.

Das Programm ist in drei Stufen (Silber, Gold und Platin), je nach Anforderungen und Zielen der Partner gestaffelt. „Wir helfen unseren Partnern gezielt und individuell, die Performance der Marketingaktivitäten ihrer Kunden zu steigern sowie die Arbeitsprozesse zu vereinfachen und optimieren“, sagt Thilo Heller. „Wir vermitteln maßgeschneidertes Vertriebs- und Technik-Know-how für eine bestmögliche Zusammenarbeit unserer Partner mit ihren Kunden“.

Wolfgang Schilling, Managing Director der ad agents GmbH, ist von den Vorteilen des Programms bereits überzeugt: „Als intelliAd Preferred Partner profitieren wir insbesondere vom exklusiven Informationsaustausch mit dem intelliAd Technik-Team“, lautet sein Fazit. „Mit dieser Unterstützung können wir die Performance der Marketingaktivitäten unserer Kunden nachhaltig steigern“.

Auch die Bedürfnisse und Anforderungen von internationalen Nutzern der intelliAd Lösungen können mit starken Partnern und lokalen Ansprechpartnern optimal erfüllt werden. Levent Karacam, Vorsitzender metrics34: „Unsere Geschichte als intelliAd Partner ist schon jetzt eine wahre Erfolgsstory. Dank des intensiven Austauschs und der exklusiven Betreuung konnten wir unsere Performance im letzten Jahr signifikant steigern. Obwohl mehr als 2.000 km zwischen Istanbul und München liegen, merken wir und vor allem unsere Kunden dies nicht im Geringsten“.

**Andreas Pförtner ist neuer Sales Director von intelliAd**

Parallel zum Partnerprogramm stockt intelliAd sein Sales- und Kundenbetreuungs-Team weiter auf und zahlt so auf die zahlreichen Kundengewinne der jüngeren Zeit ein. So ist Andreas Pförtner als neuer Sales Director bei den Performance Marketing-Experten eingestiegen. Der 40jährige führt und steuert künftig das nationale und internationale Verkaufsteam von intelliAd und berichtet direkt an Mischa Rürup, COO der intelliAd Media GmbH. „Die Zufriedenheit unserer Neu- und Bestandskunden ist für uns essentiell. Der Ausbau unseres Sales-Teams ist eine zentrale Maßnahme zur Optimierung unserer Kundenbetreuung. Wir freuen uns, mit Andreas Pförtner einen absoluten Experten für diese Aufgabe gewonnen zu haben. Mit seiner langjährigen Erfahrung wollen wir unseren Wachstumskurs fortsetzen“, sagt Mischa Rürup.

Pförtner kommt von der Katzengruber Human Development Group GmbH, wo er in den vergangenen drei Jahren als Head of Sales & Customer Projects den Vertrieb und internationale Kundenprojekte verantwortete. Zuvor war er unter anderem als Director Sales bei MairDuMont und als Head of Indirect-Sales & Business Development bei Avira/AntiVir tätig. Pförtner verfügt somit über reichhaltige Erfahrungen in den Bereichen Internationalisierung und Vertrieb, die er in seine neue Rolle bei intelliAd erfolgreich einbringen wird.

**Über intelliAd:**

intelliAd bietet Agenturen und Werbekunden eine Performance Marketing Plattform, mit der Advertiser ihre Online- und Offline-Kampagnen ganzheitlich messen, verstehen und optimieren können. Mit dem intelliAd MultichannelTracking können Unternehmen die Customer-Journey vollumfänglich analysieren. Die eigene Beacon-Technologie sorgt dabei für eine Verschmelzung der On- und Offline-Daten. Aus einer Hand lassen sich neben den Kanälen Online, TV, Telefon und physischen Mailings zum Beispiel Kundenströme in Geschäften, Bahnhöfen und auf Veranstaltungen auswerten und in die Online-Marketing-Aktivitäten einbinden. Die umfangreiche Datenbasis aus dem Tracking fließt unmittelbar in die Gebotsoptimierung des Bid Managements für Search, Display und Facebook ein. Das intelliAd Real Time Bidding optimiert die Auslieferung von Werbemitteln in Echtzeit. So können Marketingverantwortliche Werbung aus Sicht des Users planen. Namhafte Unternehmen wie Immonet, O2, weg.de, mytheresa.com, Sportscheck, ad agents, pilot, iProspect, explido und plan.net vertrauen auf intelliAd. Seit Juli 2012 ist intelliAd ein Unternehmen von Deutsche Post DHL Group. [www.intelliad.de](http://www.intelliad.de)

**Pressekontakt:**

intelliAd Media GmbH

Sarah Unseld

Tel.: +49(0)89 – 15 90 490 26

E-Mail: [sarah.unseld@intelliad.de](mailto:sarah.unseld@intelliad.de)

cocodibu GmbH

Franziska Pilz

Tel.: +49 (0)89 – 46 133 46 14

E-Mail: [f.pilz@cocodibu.de](mailto:f.pilz@cocodibu.de)