

Pressemitteilung

München, 20. November 2008

Holtzbrinck-Tochter *mailandsale* expandiert weiter erfolgreich im Wachstumsmarkt E-Mail-Marketing

Gregor Abt wird neuer Geschäftsführer / Key Account Management wird um zwei Branchenprofis ergänzt

Der E-Mail-Marketing-Spezialist *mailandsale GmbH* strukturiert seine Geschäftsführung um: Gregor Abt wird die Aufgaben des bisherigen Geschäftsführers Johannes Mettler übernehmen. Mettler wird sich nach der erfolgreichen Integration der *mailandsale GmbH* in die Holdinggesellschaft *the performance network GmbH* künftig auf die strategische Weiterentwicklung der Muttergesellschaft und auf den Aufbau der Schwestergesellschaft *display performance GmbH* konzentrieren. Abt wird ab sofort gemeinsam mit Michael Rechsteiner, dem Sprecher der Geschäftsführung, die *mailandsale GmbH* steuern. Gregor Abt war bereits seit seinem Eintritt in das Holtzbrinck Unternehmen im Februar 2008 als Mitglied der Geschäftsleitung bei der *mailandsale GmbH* tätig.

Die Bestellung Abts zum Geschäftsführer ist für die *mailandsale GmbH* ein wichtiger Schritt in der weiteren Unternehmensexpansion: Der 36-jährige Münchener verfügt über langjährige Erfahrungen in der Marketingbranche und trug maßgeblich zu Etatgewinnen der *mailandsale GmbH* in den Branchen FMCG, Travel, Retail, Gaming, Telekommunikation und Finanzdienstleistungen bei. Vor seinem Wechsel zur *mailandsale GmbH* arbeitete Abt unter anderem bereits bei L'Oréal Paris, Marc O'Polo sowie bei der eCircle AG.

"Ich bin sehr froh, dass wir mit Gregor Abt einen ausgewiesenen Experten und langjährigen Kenner der Szene für die Geschäftsführung gewinnen konnten", erklärt Johannes Mettler, Geschäftsführer der *the performance network GmbH*. „Gregor Abt ist in der Lage, die komplexen Anforderungen unserer Kunden zu verstehen und in erfolgreiche Vermarktungs-Projekte sowie Leadgenerierungs- und Media-Kampagnen umzusetzen. Viele der Neukundengewinne verdanken wir seiner Arbeit“.

Darüber hinaus wird auch der Bereich des Key Account Managements durch die Experten Mike Wengorz und Ronny Lehmborg weiter massiv ausgebaut.

Mit Ronny Lehmborg (30) wechselt ein erfahrener und bestens vernetzter Key Account Manager von der Holdinggesellschaft the performance network GmbH zur Tochter *mailandsale GmbH*. Ronny Lehmborg greift auf fundierte Dialogmarketing-Erfahrungen in den Bereichen Verlage und Finanzdienstleistungen zurück. Er war zuvor als Key Account Manager bei der Burda Direct GmbH für die Münchener Verlage zuständig.

Als neues Gesicht im Team begrüßt die *mailandsale GmbH* Mike Wengorz als Senior Account Manager. Der 34-jährige Betriebswirtschaftler war zuletzt als Key Account Manager Ad-Sales bei der InteractiveMedia CCSP GmbH tätig. Dort betreute er die Portfoliovermarktung in den Branchen Technik, Unterhaltungselektronik sowie Kommunikation. Zuvor verantwortete Wengorz den Aufbau und die Betreuung sämtlicher Instrumente des Permission-Marketings bei T-Online.

„Ronny Lehmborg und Mike Wengorz sind zwei absolute Hochkaräter in ihrem Fach“, kommentiert Michael Rechsteiner den personellen Zuwachs des *mailandsale*-Teams. „Mit ihren umfassenden Kenntnissen in der Kundenbetreuung und ihren exzellenten Kontakten werden sie das *mailandsale*-Team optimal verstärken.“

Zum Unternehmen the performance network und mailandsale:

the performance network GmbH, ein Unternehmen der Holtzbrinck Digital, bündelt Kompetenzen durch die Vernetzung innovativer Unternehmen aus den Bereichen Marketing und Kommunikation. Unter den Marken Direct Relation (Fullservice-Dialogmarketing), Booming (Online-Marketing), display performance (Display Advertising) und mailandsale (EMail-Marketing), entwickeln die derzeit 51 Mitarbeiter effiziente Komplettlösungen – stets mit dem Fokus auf Performance.

Jedes Tochterunternehmen besitzt hierbei eine spezialisierte Funktion innerhalb dieses Leistungsportfolios und trägt somit maßgeblich zur Entwicklung und Umsetzung ganzheitlicher Kommunikationskonzepte bei. Kunden von the performance network sind unter anderem debitel, die markt.gruppe (immowelt.de, stellenanzeigen.de, markt.de etc.), MyHammer, GameDuell, Klassik Radio und die Zürich Versicherung.

Ihre Tochterfirma mailandsale GmbH bietet die professionelle und erfolgreiche Integration von E-Mail-Marketing im Marketing Mix an. Von der Strategieberatung über E-Mail / Videomail-Kampagnen, Leadgenerierung, Newsletter Versandmanagement, Online Marktforschung bis hin zur E-Mail Adressvermarktung wird alles aus einer Hand geliefert, auch als Full-Service Dienstleister.

Pressekontakt:

BrunoMedia Communication GmbH

Dr. Christoph Caesar

Bonner Str. 328

50968 Köln

Tel: 0221 / 34 80 38 32

Fax: 0221 / 34 80 38 70

Mobil: 0163 / 703 89 99

Mail: christoph.caesar@brunomedia.de

Web: www.brunomedia.de