

MEDIENMITTEILUNG

Helene Ackermann wird neuer Chief Revenue Officer

(Zürich, 8. Dezember 2021) Helene Ackermann verstärkt seit 1. Dezember 2021 als Chief Revenue Officer die Geschäftsleitung bei PriceHubble. In ihrer neuen Rolle wird sie die globale Vertriebsorganisation leiten.

PriceHubble, das weltweit führende KI-Analyse- und Datenunternehmen für die Immobilienbranche, hat die Geschäftsleitung erweitert. Seit 1. Dezember 2021 amtiert Helene Ackermann als Chief Revenue Officer und übernimmt die strategische und operative Führung des Vertriebs.

Helene Ackermann bringt über 20 Jahre Erfahrung im IT Vertrieb mit. Zuletzt war sie als Vice President Global Sales & Marketing bei Crealogix Group tätig und davor in verschiedenen Führungspositionen bei Salesforce, unter anderem zuständig für die Regionen EMEA und APAC und, stationiert in Singapur, für die Region ASIA. Auch für Oracle Schweiz arbeitete Ackermann während über sechs Jahren und leitete in der Position als Sales Director General Business den Verkauf und das Channel Marketing.

«Ich freue mich ausserordentlich, mit dem motivierten Team aus Spezialisten neue Impulse zu setzen und PriceHubble auf dem Markt noch besser positionieren zu können. Die PriceHubble-Lösungen überzeugen in Bezug auf Datenqualität und Nutzererlebnis und ich möchte auf diesem soliden Fundament aufbauen, die Kunden und Partner noch mehr ins Zentrum setzen, um Mehrwert für sie zu schaffen», meint Helene Ackermann zu ihrer neuen Funktion.

Julien Schillewaert, CEO PriceHubble meint: «Mit Helene konnten wir die ideale Person für diese Position gewinnen. Sie verfügt über einen ausgezeichneten Leistungsausweis in den Bereichen International Sales und Marketing und ergänzt unser Team perfekt.»

Foto: Helene Ackermann, Chief Revenue Officer PriceHubble

Kontakt:

PriceHubble AG

Roswitha Brunner

Head of Corporate Communication

+41 76 577 15 29

roswitha.brunner@pricehubble.com

Über PriceHubble

PriceHubble ist ein Schweizer B2B-Proptech-Unternehmen, das innovative digitale Lösungen – beruhend auf Immobilienbewertungen und Marktkenntnissen – für die Immobilienwirtschaft entwickelt. Das Produktportfolio von PriceHubble macht sich Big Data, fortschrittliche statistische Analyseverfahren und attraktive Visualisierung zunutze und bringt so ein neues Transparenzlevel in den Markt. Dies ermöglicht es den Kunden, Immobilien- und Investitionsentscheidungen auf Grundlage präziser datengetriebener Erkenntnisse (wie etwa Bewertungen, Marktanalysen, Wertprognosen oder Bausimulationen) zu fällen und den Dialog mit den Endkonsumenten zu verbessern. Die digitalen Lösungen von PriceHubble unterstützen sämtliche Akteure der gesamten Immobilien-Wertschöpfungskette (u.a. Banken, Vermögensverwalter, Bewirtschafter, Portfolio Manager und Immobilienmakler). PriceHubble ist bereits in 9 Ländern aktiv (Schweiz, Frankreich, Deutschland, Österreich, Japan, Niederlande, Belgien, Tschechien und Slowakei) und beschäftigt weltweit über 130 Mitarbeitende.