

Peter Seifert neuer Strategic Sales Manager bei Billing & Loyalty Systems

09.05.2007, 10:14 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Billing & Loyalty Systems*



Peter Seifert - Strategic Sales Manager - Billing & Loyalty Systems GmbH

Peter Seifert (38) verstärkt seit 1. Mai 2007 als Strategic Sales Manager den Vertrieb der Billing & Loyalty Systems GmbH. Bei dem auf Kundenmanagement-Lösungen spezialisierten IT-Unternehmen übernimmt er die Verantwortung für das Neukundengeschäft in der Telekommunikationsindustrie.

Peter Seifert studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Fachhochschule Heilbronn. Er begann seine berufliche Laufbahn in der IT- und Telekommunikationsbranche als Technischer Einkäufer bei der DeTeSystem GmbH, dem

Systemhaus der Deutschen Telekom. Beim debis Systemhaus sammelte er anschließend mehrere Jahre Erfahrung als Leiter verschiedener IT- und Telekommunikationsprojekte, bevor er Anfang 2001 zu Lucent Technologies wechselte.

Von 2003 an leitete Peter Seifert bei Lucent Technologies den Bereich Professional Services für die Region Deutschland, Österreich und Schweiz. Hier verantwortete er neben der Kundenberatung auch die Platzierung des von den Bell Labs entwickelten Service Portfolios. Von 2005 an war Peter Seifert als Services Sales Manager für Telekommunikations- und Kabelprovider in der DACH Region zuständig.

„Wir freuen uns, dass wir mit Peter Seifert einen profunden Kenner des Lösungsgeschäftes in der Telekommunikationsindustrie gewinnen konnten. Er ist die ideale Verstärkung zur Umsetzung unserer Wachstumsziele“, so Dirk Junge, Chief Sales Officer (CSO) von Billing & Loyalty Systems. „Peter Seifert wird sich insbesondere auf den Vertrieb unseres Systemhausportfolios für integrierte CRM- und Billing-Anwendungen konzentrieren.“

Druckfähiges Bildmaterial von Peter Seifert finden Sie auf www.billing-loyalty-systems.com im Bereich Presse / Meldungen.

Ansprechpartner für die Presse:

Tanja Josche
Loyalty Partner GmbH
Theresienhöhe 12
80339 München
Tel: +49 (0)89-99741-817
Fax: +49 (0)89-99741-90 817
E-Mail: tanja.josche@loyaltypartner.com

Über Billing & Loyalty Systems:

Die Billing & Loyalty Systems GmbH mit Sitz in Oberhausen ist Spezialist für Kundenmanagement-Lösungen. Das Unternehmen entwickelt ganzheitliche IT-Lösungen, die neben klassischem CRM auch die Bereiche Billing und Loyalty Management umfassen. Die Lösungen helfen Unternehmen, ihre Kundenbindung zu stärken und so dem Churn (Abwanderung vom Kunden zum Wettbewerber) erfolgreich entgegenzuwirken. BLS richtet sich daher vor allem an Telekommunikations- und Energieunternehmen, für die professionelles Kundenmanagement heute unverzichtbar ist.

Zum Produktportfolio von BLS gehören das Abrechnungssystem „Billit“, das 2004 als „Most Innovative Billing Product“ ausgezeichnet wurde, sowie die in Zusammenarbeit mit dem Mutterunternehmen Loyalty Partner entwickelte „Loyalty Management Suite“, die beim Betrieb von Kundenbindungsprogrammen wie PAYBACK oder bahn.comfort zum Einsatz kommt.

Portrait

Weitere Informationen zum Unternehmen: www.billing-loyalty-systems.com

News-ID: 134200 • Views: 2812 (Stand: 27.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/134200/Peter-Seifert-neuer-Strategic-Sales-Manager-bei-Billing-Loyalty-Systems.html>