

2016 年 3 月 11 日【日本語訳】

ジェネシス社、グローバル・セールス担当エグゼクティブ・

バイスプレジデントにマーク・ターナーが就任

～新たなリーダーシップの下で Genesys CX ソリューションを強化し、
オムニチャネル・エンゲージメント市場を開拓～

カリフォルニア州サンフランシスコ – 2016 年 2 月 18 日 –オムニチャネルのカスタマーエクスペリエンス(CX)とコンタクトセンター・ソリューションのリーディングベンダーであるジェネシス(www.genesys.com)は、EMEA(Europe, Middle East and Africa)地区担当のシニア・バイスプレジデントのマーク・ターナー(Mark Turner、以下ターナー)がグローバル・セールスおよびフィールド・オペレーション担当のエグゼクティブ・バイスプレジデントに就任すると発表しました。

新しい役職に就任することで、ターナーはジェネシスの全世界のセールス活動、フィールドセールスおよびチャネル・セールスを担当します。2003 年以来、ターナーは UK およびアイルランド担当バイスプレジデント、続いて EMEA 担当のシニア・バイスプレジデントを務め、企業の成長、市場の拡大、ビジネス・パフォーマンスと顧客満足を継続的に達成してきました。

ジェネシス社、社長のトム・エッグマイラー(Tom Eggmeier)は次のように述べています。「マークは、経済的に厳しい環境下にある EMEA 市場においても、ジェネシスの急激な成長を達成し、ジェネシスを成功に導いてきました。彼のリーダーシップの下、ジェネシスは世界をリードする CX ソリューションの能力をさらに高めながら、世界中のオフィスに展開し、新たなオムニチャネル・エンゲージメントという市場を開拓するものと確信しています。」

ターナーは 25 年以上にわたり、情報セキュリティ会社の Aspelle の CEO、Commerce One での EMEA 地区バイスプレジデントをはじめとした企業で、エグゼクティブ・リーダーシップの役職に就いてきました。ジェネシスの EMEA 地区において、ターナーは業界におけるさまざまな受賞歴を持つ Genesys Customer Experience Platform をベースに市場での地位を確立し、新規市場開拓や既存ユーザー企業への デジタル・チャネル や ワークフォース最適化 ソリューションの導入拡大、主要顧客からのニーズに合わせた 新しいパートナーシップ 締結を実現してきました。

マーク・ターナーは次のように抱負を述べています。

「現在の経済環境下において、ジェネシスがお客様に提供する価値は非常に価値の高いものとなっています。全世界の社員とパートナー企業の組み合わせによるベスト・チームによって、最高級のカスタマーエクスペリエンスをお届けし、そのベネフィットを世界中のお客様に実感いただくことを楽しみにしています。」

ジェネシスについて

ジェネシスは、カスタマーエクスペリエンス・プラットフォームの世界的なマーケットリーダーであり、企業が、顧客のライフサイクルにおけるあらゆるカスタマージャーニーにおいて、パーソナライズされたオムニチャネルの顧客体験(CX)を提供し、顧客との強固な関係を構築できるように支援しています。ジェネシスは 25 年以上にわたって、お客様をすべての事業運営の中心に位置付け、優れた業績を企業にもたらすのは、優れた顧客体験(CX)であると確信しています。ジェネシスは、世界 120 か国にわたる 4,700 社以上のユーザー企業で採用され、クラウド型とオンプレミス型で年間 240 億件以上のインタラクションを処理しています。

<http://www.genesys.com/jp>

＜本リリースに関する報道関係からのお問い合わせは下記にお願いいたします＞

ジェネシス・ジャパン株式会社 マーケティング本部

斎藤 哲也

Tel: 03-6361-8960 Fax: 03-6327-7955

Email: tetsuya.saito@genesys.com