

## **Marigold™ anuncia un ecosistema de socios mejorado**

### **El nombramiento de un nuevo directivo y nuevas inversiones clave amplían el programa de socios y aceleran el acceso a soluciones de marketing relacional**

Marigold, líder mundial en marketing relacional y proveedor de soluciones de tecnología de marketing de primer nivel, ha presentado hoy un programa de socios mejorado y unificado bajo una única marca, junto con el nombramiento de Andy Gladwin como director de asociaciones y encargado de liderar la visión estratégica. Dichas medidas se basan en el cambio de marca de Marigold de CM Group el mes pasado y en el interés de la empresa por impulsar la innovación en toda su cartera de soluciones específicas.

Gladwin, que asume sus nuevas funciones, es un reconocido líder de opinión y estratega con más de 15 años de experiencia en entornos gestionados con clientes y socios que van desde pymes hasta empresas tecnológicas multinacionales. Cuenta con una amplia experiencia en empresas de ámbito mundial, en las que ha sido responsable de estrategias de salida al mercado, ventas y asociaciones estratégicas al servicio de multinacionales como ExactTarget/Salesforce, Sinch (anteriormente CLX Communications), Vodafone y, más recientemente, la solución Cheetah Digital de Marigold, donde fue reconocido como uno de los 25 profesionales más influyentes del sector de la telefonía móvil.

"Estoy encantado de ocupar este nuevo cargo. En Marigold, impulsar el crecimiento de los clientes y la innovación continua son valores primordiales, y nuestro ecosistema de socios siempre ha desempeñado un papel fundamental a la hora de ayudarnos a ofrecer grandes experiencias a los profesionales del marketing que operan a nivel mundial", afirma Gladwin. "Al abordar el mercado con una visión centrada en el cliente, vemos una oportunidad única de transformar la forma en que trabajamos con nuestros socios y establecer una cartera más abierta y conectada que nos permita además potenciar nuevas oportunidades para nuestros socios y hacer crecer a los profesionales del marketing".

En un momento en el que el ritmo del cambio global se está acelerando, los socios desempeñan un papel fundamental a la hora de ofrecer la tecnología y la experiencia necesarias que los profesionales del marketing necesitan para desenvolverse en el panorama actual. La misión y el enfoque exclusivos de Marigold se centran en ofrecer soluciones de marketing relacional de primera línea que permitan a los profesionales del marketing de todo el mundo hacer crecer sus negocios, ampliarlos y prepararlos para el futuro.

"El enfoque exclusivo de Marigold hacia el marketing relacional y su programa estructurado brindan a los socios un entorno evolutivo que les permite navegar por el cambiante panorama empresarial y llegar a los profesionales del marketing allí donde se encuentran con las soluciones que necesitan para tener éxito", comenta Terry Mefsut, director de tecnología de marketing de Deloitte. "El acceso al conjunto ampliado de productos y servicios de Marigold permite seguir ampliando la gama de soluciones de primera categoría que ofrecemos a través de nuestra red mundial de comercializadores de marcas".

El programa de socios mejorado de Marigold incluye canales consolidados de oportunidades a escala mundial y regional, innovación, lanzamiento al mercado y servicios ampliados, entre los que se incluyen:

**Alcance mundial y experiencia en el sector:** Marigold cuenta con más de 30 años de probada solvencia a la hora de ofrecer resultados a organizaciones de todo el mundo, desde pymes hasta grandes empresas. El reciente cambio de marca y la unificación de las soluciones no solo permite a los clientes crecer, adaptarse y preparar sus negocios de cara al futuro, sino que además permite acceder a nuevas regiones, soluciones y sectores verticales para que los socios obtengan un beneficio mutuo. Los socios desempeñan un papel importante en Marigold: aportan experiencia adicional en temas específicos, mayor alcance, escalabilidad, asesoramiento y tecnologías a los clientes actuales y futuros.

**Más innovación:** Los clientes de Marigold se están beneficiando actualmente del alcance colectivo y de la multiplicación de la fuerza de su cartera de soluciones completas, por lo que la empresa se centra en facilitar a sus socios mayores posibilidades de conexión e integración. Marigold y sus socios desarrollan conjuntamente soluciones empaquetadas y adaptadas con integraciones de alto rendimiento a través de seis familias de productos, entre las que se incluyen Campaign Monitor, Cheetah Digital, Emma, Sailthru, Selligent y Vuture.

**Estrategias de salida al mercado:** Marigold está aumentando las nuevas vías de comercialización con sus socios en todos los segmentos, sectores y regiones. En este sentido, se han ampliado las posibilidades de comercialización con ofertas integrales de marketing relacional en toda su cartera de soluciones, así como programas adaptados para impulsar la captación, el compromiso, la retención y la fidelidad de los clientes.

**Red de servicios ampliada:** Marigold está aumentando la inversión en la formación de sus socios, como la aceleración de las certificaciones y los procesos de incorporación, así como el lanzamiento de un portal para socios que permita una mayor colaboración. Más de 40.000 marcas de todo el mundo confían en Marigold a la hora de crear experiencias que forjen relaciones a la vez que abordan necesidades empresariales únicas, lo que permite una gran variedad de oportunidades dentro de su ecosistema de socios.

Para obtener más información sobre el programa de socios, consultar [meetmarigold.com/partners](https://meetmarigold.com/partners).

#### Acerca de Marigold

Marigold es una empresa pionera a nivel mundial en marketing relacional que ofrece soluciones de tecnología de marketing personalizadas y específicas del sector a más de 40.000 empresas de todo el mundo. Con Campaign Monitor, Cheetah Digital, Emma, Sailthru, Selligent y Vuture en una misma empresa, Marigold ofrece la tecnología y la experiencia que los profesionales del marketing necesitan para hacer crecer sus relaciones, aumentar sus ingresos y, en última instancia, hacer crecer sus negocios.

Para más información, consultar [MeetMarigold.com](https://MeetMarigold.com).

Seguir a Marigold en LinkedIn.

**Datos de contacto:**

Melissa Hourigan

Fabric Media

720-608-1919

Nota de prensa publicada en: [Nashville, Tenn.](#)

Categorías: [Internacional](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>