

Validity impulsa una nueva fase de fuerte crecimiento con el nombramiento de la vicepresidenta senior de Marketing y el Chief Revenue Officer

Su enfoque en la creación de ingresos y nuevos negocios impulsará a Validity en los próximos años, reforzando su posición como líder del mercado

Validity, proveedor líder de software de calidad de datos de clientes y análisis de marketing, ha anunciado dos nuevas posiciones dentro de su equipo de liderazgo: la vicepresidencia senior de Marketing y el Chief Revenue Officer. Como vicepresidenta senior de marketing, Kate Adams, aporta casi 20 años de experiencia en la creación y desarrollo de programas de marketing y generación de demanda desde cero. Con experiencia en departamentos de profesionales de ventas y marketing, el nombramiento de Adams aportará una perspectiva valiosa para mantener el crecimiento de Validity. Además de Kate, el vicepresidente ejecutivo de ventas de Validity, Don Williams, que trabaja en Validity desde su creación en 2018, ha sido promocionado recientemente como Chief Revenue Officer (CRO). Como CRO, Williams también supervisará el área de marketing y ventas, y recibirá informes de Adams.

Antes de Validity, Adams fue vicepresidenta de marketing en la empresa de aceleración de ingresos Drift, donde descubrió su pasión trabajando con los profesionales de ventas y marketing. Mientras estuvo allí, Kate desarrolló la función de generación de demanda desde cero, logrando un crecimiento de más del 200% en el canal. Antes de Drift, Kate dirigió los equipos de generación de demanda y operaciones de marketing en la empresa de calidad de software SmartBear, donde gestionó la creación del canal para una cartera de más de 20 productos.

"Estoy muy contento de dar la bienvenida a Kate al equipo de liderazgo de Validity", comenta Mark Briggs, presidente y CEO de Validity. "El talento y la pasión de Kate por el marketing de hipercrecimiento, junto con su trayectoria consiguiendo resultados sólidos, encajan perfectamente en nuestro equipo. Estamos encantados de contar con sus conocimientos sobre la mejor manera de dar la bienvenida a más clientes a Validity".

"Además, es maravilloso celebrar el ascenso de Don para convertirse en el primer CRO de Validity", señala Briggs. "Desde el inicio, Validity se ha beneficiado de las excepcionales dotes de liderazgo de Don y de su visión inclusiva del trabajo en equipo y su enfoque de formación de equipos globales, manteniendo siempre las necesidades del cliente en el primer plano. Estoy seguro de que el liderazgo de Don seguirá siendo un componente fundamental de la nueva fase de crecimiento sostenido de Validity".

"Ver lo que Validity ha conseguido en tan sólo tres años es increíblemente emocionante", ha señalado Adams. "Tengo claro que Validity tiene productos imprescindibles para los clientes. Ahora nos

corresponde a nosotros asegurarnos de que el mundo conozca a la empresa que hay detrás de estos productos y nuestra dedicación a ayudar a los profesionales del marketing y las ventas a tener más éxito cada día. Contando al mercado las historias de su éxito, podemos ayudar a más y más personas a darse cuenta de que con un partner como Validity, pueden convertirse en los protagonistas dentro de sus propias organizaciones”.

Datos de contacto:

Silvana

Vega

616 309 676

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Marketing](#) [Recursos humanos](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>