**Met innovatie en doorzettingsvermogen realiseert Chris Herben marketingplanning voor Commvault en partners**

Chris Herben is meer dan twee jaar geleden aangesteld als Field Marketing Manager door Commvault, de leider op het gebied van software voor data resilience. Herben zorgt er in deze rol voor dat eindgebruikers in de Benelux weten wat de innovatieve meerwaarde is van Commvault’s oplossingen. Als field marketeer doet hij dit voornamelijk door het organiseren van en deelnemen aan evenementen waar hij partners, eindgebruikers en externe experts samenbrengt om kennis uit te wisselen over de meest actuele uitdagingen op het gebied van databescherming. In het Nederlandse IT-kanaal, waar de samenwerking tussen de vele partijen enerzijds een uitdaging vormt maar anderzijds ook kansen biedt, is de combinatie van innovatief vermogen en vastberadenheid precies wat nodig is om als marketeer succesvol te zijn. Chris Herben heeft de laatste twee jaar laten zien een overvloed te hebben aan beiden.

**Marketeer in het kanaal – ultieme spil in het web.**

Als marketeer in iedere sector is het van groot belang dat je jouw activiteiten goed afstemt met andere partijen binnen jouw organisatie, zoals de interne salesafdeling. Maar voor een marketeer in het IT-kanaal geldt dat dubbel. Om jouw boodschap zo effectief mogelijk uit te dragen, moet je nauw samenwerken met partners om een gezamenlijk geluid zo breed en luid mogelijk te laten horen. Voor een field marketeer bij een vendor als Commvault houdt dat in dat je bijdraagt aan de evenementen van jouw partners en andersom ook partners betrekt bij jouw eigen activiteiten. Commvault werkt samen met een flinke handvol partners in de Benelux, waarvan een groot deel in Nederland, wat een uitzonderlijke workload met zich meebrengt.

Dat Herben in staat is om al dit werk tot een goed einde te brengen komt doordat hij zich heeft ontpopt als stabiele factor en partners weten dat zij op Herben kunnen rekenen. Daardoor heeft hij in slechts twee jaar tijd niet alleen bijgedragen aan tientallen zo niet honderden evenementen van partners, maar ook nog zelf meerdere klein- en grootschalige live elementen van de grond gekregen en daar partners bij betrokken. Voorbeelden zijn driemaandelijkse Business Connect Sessies of een recente branchespecifieke roundtable voor IT-experts uit de publieke sector. Met zijn inzet heeft Herben essentiële karaktereigenschappen getoond, zoals uithoudingsvermogen, eerlijkheid en consistentie. De consensus in het kanaal is ondertussen niets minder dan dat je precies weet wat je aan Herben hebt.

“Als Elite partner van Commvault hebben wij binnen SJ-Solutions de nodige positieve ervaringen opgedaan met de creatieve en gedreven marketing inborst van Chris Herben. Het is een joviale en zeer geschikte persoon die op zijn geheel eigen en vrolijke wijze zijn marketing masterplan weet te verwezenlijken, en daarbij altijd open staat voor zowel de input als de belangen van partners. Hij zet daarbij echter heel duidelijk en beslist de klant en de prospect voorop! Terecht wat ons betreft,” vertelt Sander Rittersma, founder en MD bij SJ Solutions. “Wat bijzonder is, is dat hij naast organisatietalent ook oog heeft voor de kleine details, en de puntjes op de i weet te zetten waar het ertoe doet.”

**Marketing zo innovatief als de tech sector zelf**

Dát Herben ervoor zorgt dat Commvault zijn aandeel levert qua marketinginspanningen is natuurlijk van groot belang, maar de inhoud van die inspanningen is minstens net zo belangrijk. De tech sector barst van de innovatie en snelle veranderingen, en om als marketeer een boodschap uit te dragen die aansluit bij de juiste doelgroep, moet je net zo innovatief en snel mee veranderen. Dat Herben hier een neusje voor heeft liet hij bijvoorbeeld zien tijdens het door hem georganiseerde Connections Live event in het Louwman Museum in Den Haag.

Het Connections Live event draaide natuurlijk in de kern om de promotie van Commvault oplossingen. Zoals zo veel marketeers had Herben het evenement vol kunnen plannen met keynotes over de voordelen van de eigen producten. Maar hij pakte het anders aan; Herben begreep dat eindgebruikers die geïnteresseerd zijn in de producten van Commvault veel te maken hebben met de dreiging van ransomware. Daarom richtte hij Connections Live in als een Tv-programma gericht op het onderwerp ‘ransomware’, vol roundtables en discussies.

Herben betrok een reeks externe experts als sprekers waaronder Jeroen van Helden – advocaat gespecialiseerd IT - Martijn Hoogesteger – head of Cyber Security bij SRM – en Paul Vries – IT beheerder bij het door ransomware geraakte Bilthoven Biologicals. Zo wist hij een compleet beeld te creëren van wat ransomware is, en wat de gevolgen kunnen zijn voor de bedrijfsvoering. Daarbij liet hij Commvault experts en partners en externe sprekers met elkaar in gesprek gaan tijdens roundtables om te laten zien dat Commvault niet alleen de juiste oplossingen heeft voor databescherming, maar dat de organisatie en diens partnernetwerk ook volledig op de hoogte zijn van de uitdagingen waar eindgebruikers mee geconfronteerd worden.

Daarbovenop wist Herben het evenement verder zo vernuftig in te richten dat de marketingwaarde voor Commvault en partners verder werd geoptimaliseerd. Naast dat het evenement werd ingericht als Tv-show, werden de sessies bijvoorbeeld ook in het Engels gehouden. Hierdoor konden deze worden opgenomen en hergebruikt voor marketingdoeleinden in de verschillende landen waar Commvault actief is. Voor partners had hij verschillende extra’s georganiseerd om meer interactie met eindgebruikers te stimuleren, waaronder stempelkaarten die je kon vullen door langs partnerstands te gaan.

Lieke Hofland, Marketing Manager bij Pink Elephant Nederland: “Chris begrijpt hoe partner marketing werkt. De events zijn gericht op het delen van technische kennis, wat aansluit bij de behoefte van klant en partner. Daarnaast werken we samen aan diverse campagnes, waarbij we de markt op de hoogte brengen van de innovaties binnen het Commvault-portfolio. We werken daarbij altijd plezierig samen met Chris.”

Het Connections Evenement is slechts één van de vele evenementen die Herben op zijn naam heeft staan, en deze case laat zien dat Herben niet bang is om fieldmarketing anders en groots aan te pakken. Nu dromen veel marketeers van grote campagnes, maar Herben beschikt daarnaast ook over de standvastigheid en betrouwbaarheid die nodig is om zulke plannen van de grond te krijgen.