

PRESSEMITTEILUNG

Franz Riedl wird Chief Revenue Officer bei DYMATRIX

- Franz Riedl übernimmt als Chief Revenue Officer die strategische Umsatz- und Wachstumsverantwortung für das Neukundengeschäft bei DYMATRIX
- DYMATRIX adressiert mit KI-gestützter Hyperpersonalisierung eines der drängendsten Bedürfnisse datengetriebener Unternehmen
- Mit der neuen Rolle verankert DYMATRIX Neukundengewinnung fest in der Unternehmenssteuerung

Stuttgart, 18. Juni 2026 – Der Anbieter einer daten- und KI-getriebenen Customer Experience Plattform DYMATRIX (www.dymatrix.de) stärkt den Bereich New Business mit einer strategischen Besetzung auf Führungsebene: Franz Riedl übernimmt ab sofort die neu geschaffene Rolle des Chief Revenue Officer (CRO). In dieser Position treibt er die systematische Neukundengewinnung als zentralen Wachstumstreiber voran.

Gezielte MarTech-Expertise für eine klare Wachstumsagenda

Franz Riedl bringt tiefgreifende Erfahrung aus dem MarTech-Umfeld mit. Den Grundstein legte er als Mitgründer von *styla.com*, einem Content-Commerce-Unternehmen. Seither hat er umfangreiche Erfahrung im Aufbau und der Führung von Sales-Teams sowie in der Entwicklung des Partnergeschäfts gesammelt. Sein klarer Fokus liegt auf wachstumsstarken Mittelständlern und Konzernen. Die Kernzielgruppe von DYMATRIX – Marketing-Professionals in datengetriebenen Unternehmen – betreute er bereits erfolgreich in vorangegangenen Projekten und wird diese Erfahrung nutzen, um komplexe Sales-Cycles und erklärungsbedürftige Produkte optimal zur Geltung zu bringen.

„Viele Unternehmen haben heute die Datenquellen, schöpfen aber ihr volles Potenzial nicht aus“, sagt Franz Riedl. „Automatisierungstrecken sind zur Norm geworden – echte Hyperpersonalisierung ist dagegen noch selten. Genau hier setzt DYMATRIX an: Mit starker Software made in Germany, europäischem Datenschutz und einem Ansatz, der weit über den reinen Softwareverkauf hinausgeht. Wir bleiben dran, sind nah am Kunden und arbeiten gemeinsam mit ihm an seinen Zielen. Das ist ein massives Bedürfnis im Markt – und ich freue mich darauf, es mit einem starken Team zu adressieren.“

New Business als zentraler strategischer Anker

DYMATRIX misst dem Bereich New Business eine hohe strategische Priorität bei. Mit der Schaffung der CRO-Rolle wird dieser Bereich noch enger mit vertriebsnahen Funktionen verzahnt und fest in der

Unternehmenssteuerung verankert. Franz Riedl schätzt dabei besonders die Kombination aus der Reife und Stabilität eines etablierten Unternehmens und dem dynamischen Drive, den DYMATRIX als Wachstumsunternehmen mitbringt. Seine neu geschaffene CRO-Rolle bildet den strategischen Überbau eines bereits etablierten, spezialisierten New-Business-Teams aus Sales Managern, Pre-Sales Managern, Partnermanagern und Sales Development Representatives.

„Mit Franz Riedl gewinnen wir einen sehr erfahrenen Kollegen mit viel Elan, der die Marke DYMATRIX nach vorne treiben wird“, sagt Thomas Dold, CEO von DYMATRIX. „Er kennt den MarTech-Markt sehr gut und bringt genau die Kombination aus strategischer Tiefe und operativer Vertriebsstärke mit, die wir für die nächste Wachstumsphase im New Business brauchen.“

Mehr über DYMATRIX:

www.dymatrix.de

Über DYMATRIX

Die DYMATRIX GmbH mit Sitz in Deutschland ist führender Anbieter einer daten- und KI-getriebenen Customer Experience Platform. Mit technologischer Exzellenz und klarer Nutzerorientierung ermöglicht DYMATRIX seinen Kunden, datenbasiert und effizient zu wachsen. DYMATRIX begleitet Unternehmen dabei ganzheitlich entlang des gesamten Wertschöpfungsprozesses – von der ersten strategischen Ausrichtung über die technische Umsetzung bis hin zur operativen Nutzung und kontinuierlichen Weiterentwicklung. Die leistungsstarke Plattform schafft innovative, personalisierte Kundenerlebnisse und stärkt so langfristig Kundenbindung und wirtschaftlichen Erfolg. Die DYMATRIX Customer Experience Platform ermöglicht personalisierte Omnichannel-Kommunikation – zur richtigen Zeit, über den richtigen Kanal und mit der richtigen Botschaft.

Pressekontakt

Ansel Glenewinkel-Meyer | ansel.glenewinkel-meyer@tonka-pr.com | +491726346128