

Oren Yehudai wird neuer Leiter des Channel-Partner-Programms von Equinix in der EMEA-Region

In Zeiten, in denen digitale Disruption die Bedürfnisse von Unternehmen ständig verändert, verantwortet der ehemalige Vertriebsleiter von Palo Alto Networks künftig das EMEA-Programm von Equinix

LONDON — 20. Februar 2018 — [Equinix, Inc.](#) (Nasdaq: EQIX), globaler Anbieter von [Interconnection](#)- und Rechenzentrumsdienstleistungen, hat heute die Ernennung von Oren Yehudai zum neuen Leiter des [Channel-Partner-Programms](#) in der EMEA-Region bekanntgegeben.

Zuvor leitete Oren Yehudai bei Palo Alto Networks den Bereich Inside Channel Sales in der EMEA-Region. In dieser Position konnte er das Wachstum des Cyber-Security-Unternehmens in den Bereichen Vertrieb und Partnerschaften signifikant steigern. Bevor er zu Palo Alto Networks wechselte, hatte Oren Yehudai leitende Vertriebspositionen in wachstumsstarken Technologieunternehmen wie NetApp und ClickSoftware inne.

Von Equinix' europäischem Hauptsitz in Amsterdam aus, wird Oren Yehudai ein Team von mehr als zwanzig Channel-Experten leiten und in diesem Zuge für die Channel-Aktivitäten in der gesamten Region verantwortlich sein.

Highlights / Wichtige Fakten

- In seiner neuen Funktion ist Oren Yehudai für das Wachstum des Channel-Partner-Programms in der EMEA-Region verantwortlich.
- Durch das Programm können Partner die Services von Equinix weiterverkaufen und weiterempfehlen. Unternehmenskunden sollen dadurch Zugang zu den für sie wichtigen und umfangreichen IT-Services erhalten.
- Das weltweite Channel-Partner-Programm hat seit Beginn ein jährliches Wachstum von 27 Prozent erzielt. Seit 2015 haben sich in der EMEA-Region mehr als 300 Partner für dieses Programm angemeldet.
- Dank Equinix' strategischer Partnerschaft mit führenden Cloud-Service-Providern können die Partner Unternehmen dabei helfen, die Vorteile der Cloud für die Unterstützung ihrer kritischen Anwendungen zu nutzen. Zu diesen Cloud-Service-Providern gehören unter anderem AWS, Cisco, Google Cloud Platform, IBM SoftLayer, Microsoft Azure und NetApp.
- Mitglieder des Channel-Partner-Programms von Equinix sind unter anderem Carpathia, Datalink, Datapipe, Dimension Data, F5, Oracle und Unitas Global.

Zitate

- **Eugene Bergen Henegouwen, Senior Vice President, Sales, Equinix EMEA:**
„Mit über dreizehn Jahren Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Unternehmensentwicklung, Beratung und Projektmanagement ist Oren Yehudai die ideale Besetzung für die Leitung unseres Channel-Partner-Programms in der EMEA-Region. In dieser Region ist Equinix in den letzten Jahren stark gewachsen. Wir freuen uns sehr, dass Oren Yehudai uns dabei unterstützen wird, auf diesem Erfolg aufzubauen und sowohl das Thema Channel Sales voranzutreiben, als auch neue Partnerschaften zu erschließen.“
- **Oren Yehudai, Senior Channel Sales Director, Equinix EMEA:**
„Ich freue mich sehr darauf, das Channel-Partner-Programm von Equinix für die gesamte EMEA-Region weiterzuentwickeln und auszubauen. Der Erfolg eines Channel-Business wird zunehmend davon abhängig sein, ob man Teil der richtigen Ökosysteme ist. Das liegt daran, dass die Akteure der Branche Partner brauchen, die sie mit einer Vielzahl von Anbietern, Service-Providern und Cloud-Unternehmen verbinden können. Mein Wunsch ist es, dass Equinix in einigen Jahren von der Partner-Community als das Unternehmen wahrgenommen wird, das genau dies ermöglicht.“

Zusätzliche Ressourcen

- **Weitere Informationen zum Vertriebspartnerprogramm von Equinix** [Website]

Über Equinix

Equinix, Inc. (NASDAQ: EQIX) verbindet führende Unternehmen mit ihren Kunden, Mitarbeitern und Partnern über seine Hochleistungsrechenzentren mit dem weltweit größten Interconnection-Angebot. Bei Equinix kommen Unternehmen in 48 Märkten auf fünf Kontinenten zusammen, um neue Geschäftsmöglichkeiten wahrzunehmen, ihren Erfolg zu steigern und IT- und Cloud-Strategien auszubauen. Weitere Informationen zu Equinix sind online abrufbar unter <http://www.equinix.de>.

Vorausschauende Aussagen

Diese Pressemitteilung enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den gegenwärtigen Erwartungen, Prognosen und Annahmen basieren und gewisse Risiken und Unsicherheiten einschließen, aufgrund derer tatsächliche Ergebnisse maßgeblich von den Darstellungen der zukunftsbezogenen Aussagen abweichen können. Zu den Faktoren, die zu Abweichungen führen können, zählen insbesondere, aber nicht ausschließlich: die Herausforderungen beim Erwerb, Betrieb und Bau von IBX-Zentren sowie der Entwicklung, Bereitstellung und Lieferung von Equinix-Services; unvorhergesehene Kosten oder Schwierigkeiten bei der Integration von Rechenzentren oder Unternehmen, die Equinix akquiriert hat oder akquirieren möchte; das Nichtzustandekommen signifikanter Umsätze durch Kunden in kürzlich erbauten oder erworbenen Rechenzentren; ein fehlender Abschluss von Finanzierungsvereinbarungen im beabsichtigten Zeitrahmen; der Wettbewerb mit bestehenden und neuen Wettbewerbern; die Fähigkeit, einen ausreichenden Cashflow zu generieren oder anderweitig Mittel zu erhalten, um neue oder ausstehende Verbindlichkeiten zu zahlen; der Verlust oder der Rückgang der Geschäfte mit unseren Großkunden; andere Risiken, die in den jeweiligen Meldungen von Equinix an die Securities and Exchange Commission beschrieben werden. Informationen stellen

insbesondere die aktuellen Quartals- und Jahresberichte von Equinix zur Verfügung, die bei der Securities and Exchange Commission eingereicht wurden und deren Kopien auf Anfrage bei Equinix erhältlich sind. Equinix übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Pressemitteilung enthaltenen zukunftsbezogenen Informationen zu aktualisieren.

Eingetragene Marke

Equinix und IBX sind als Marken von Equinix, Inc. eingetragen. Equinix Cloud Exchange, International Business Exchange und Platform Equinix sind eingetragene Marken von Equinix, Inc.

###

Pressekontakt

Laura Reiner (APCO Worldwide)

+49 30 59 000 20-46

lreiner@apcoworldwide.com