

Bob Thomas

Bob Thomas swe ponad 25 letnie doświadczenie w marketingu zdobył podczas pracy w Dolinie Krzemowej. Zarządzał zespołami, realizując procesy takie jak; konceptualizacja, wprowadzanie nowych produktów, opracowywanie strategii wejścia na rynek oraz marketing nowych technologii. Posiada On także ekspercką wiedzę w zakresie analizy danych, sprzętu i oprogramowania dla przedsiębiorstw, rozwiązań cloud-computing oraz wszelkich aspektów związanych z marketingiem nowych technologii.

Ostatnio zajmował stanowisko Dyrektora Marketingu Strategicznego w firmie Harmonic, wycenianej na pięćset milionów dolarów, będącej światowym liderem w dziedzinie produktów dostarczających infrastrukturę video. W firmie Harmonic zarządzał zbudowanym przez siebie zespołem analityków, którzy rozwinęli infrastrukturę analizy danych, znacząco wpływając na obszary, takie jak narzędzia

analityczne i zaawansowane metody służące wytwarzaniu nowej wiedzy biznesowej. W rezultacie działania te doprowadziły do zidentyfikowania kilku tysięcy potencjalnych klientów, jak również dostosowanie inwestycji pod kątem nieobsłużonych obszarów geograficznych oraz włączyły planowanie sprzedaży opartej na danych do działów sprzedaży na całym świecie.

Przed podjęciem pracy w Harmonic, Bob był założycielem i Dyrektorem Generalnym FatPassport Inc., startapu z Doliny Krzemowej, która wprowadziła na rynek pierwsze, oparte na chmurze rozwiązanie z branży turystycznej które, zostało z sukcesem wdrożone w United Airlines, gdzie funkcjonuje do dziś.

Przed wstąpieniem w szeregi FatPassport Bob pracował jako Dyrektor Marketingu Produktowego w NetApp, firmie zajmującej się przechowywaniem, zarządzaniem i ochroną danych. Tam również zbudował i zarządzał działem marketingu oraz przyczynił się do wzrostu sprzedaży o ponad 30%, w firmie wycenianej obecnie na 6 miliardów dolarów firmie.

Bob Thomas

Jego zespół wprowadził także osiem nowych produktów z zakresu oprogramowania i sprzętu, włączając w to strategicznie ważne produkty FAS6000, służące wsparciu zaawansowanych inicjatyw, jak również nowej generacji platformy dla systemów operacyjnych. W późniejszym czasie jego zespół odpowiedzialny był również za działania takie jak; komunikacja, pozycjonowanie, rozwój materiałów i bieżących działań marketingowych oraz rozwój marki.

Podczas swojej kariery Bob pełnił także funkcję Dyrektora Sprzedaży w firmie Scale8, która jest pionierem w obszarze przechowywania danych w chmurze. W Scale8 był odpowiedzialny za zarządzanie produktami, marketing produktowy, a także pomógł sformułować przełomową koncepcję rozproszonych systemów pamięci.

Bob Thomas piastował również liczne stanowiska managerskie i marketingowe w Hewlett Packard, gdzie początkowo był odpowiedzialny za wprowadzanie

na rynek systemów serwerowych, co wygenerowało biznes warty miliard dolarów. Wprowadził na rynek cztery nowe systemy oraz pomógł wprowadzić nowe pojęcie systemów „wysokiej dostępności”. Następnie był odpowiedzialny za działania marketingowe związane z wartym 100 milionów dolarów biznesem urządzeń peryferyjnych. Zajmował się także rozwojem działań biznesowych wraz z kluczowymi partnerami w rejonie Azji i Pacyfiku, gdzie osiągnął 158% wzrost.

Bob posiada stopień inżyniera w dziedzinie nauk komputerowych, zdobyty na Uniwersytecie Kalifornijskim w Santa Barbara. Czas wolny spędza na podróżach do egzotycznych krajów, wraz ze swą żoną Michelle.