Publicado en San Francisco el 15/04/2019

# [Riverbed nombra a Brian Bukowski como Vicepresidente Ejecutivo de Ventas para las Americas](http://www.notasdeprensa.es)

## Brian Bukowski liderará las ventas de la organización para las Américas y un plan impulsado por el mercado para llevar a Riverbed al futuro. Jeff Puffenberger supervisará los negocios de la compañía a nivel de los gobiernos federal, estatal y local

 Riverbed®, La Compañía del Rendimiento Digital™, anunció hoy las promociones de dos ejecutivos bien establecidos, Brian Bukowski, será el nuevo Vicepresidente Senior de Ventas para las Américas y Jeff Puffenberger será Vicepresidente del Grupo Riverbed para el Sector Público en Estados Unidos. Ambos ejecutivos reportarán a Andy Elder, Director de Ventas de Riverbed. LinkedIn: Riverbed nombra a Brian Bukowski como vicepresidente ejecutivo, Americas Sales y Jeff Puffenberger para liderar el sector público de EE. UU.: https://rvbd.ly/2GbraAq "Riverbed está por aprovechar una gran oportunidad para ayudar a las organizaciones empresariales y gubernamentales a medir, administrar y maximizar el rendimiento digital para que puedan brindar experiencias excepcionales para sus empleados, clientes, pacientes, civiles y personal del gobierno", dijo Andy Elder, Director de Ventas de Riverbed. "Estamos encantados de promocionar a dos personas sobresalientes que tienen la experiencia y los registros para liderar estas dos organizaciones clave, y confío en las habilidades de Brian y Jeff para ofrecer un desempeño comercial, mejorar el compromiso de los clientes y guiar a Riverbed al futuro". Brian Bukowski se desempeñó anteriormente como Vicepresidente del Área de Estados Unidso Este, donde tuvo un gran impacto en las ventas de primera línea y en la productividad para la región. Bukowski se unió a Riverbed en 2016 y trajo consigo muchos años de experiencia en liderazgo de ventas, ofreciendo soluciones de tecnología empresarial a los Fortune 1000 y a clientes del mercado medio a través de múltiples canales de ventas. Antes de Riverbed, Bukowski trabajó para Stratix Corporation, donde dirigió a la organización mundial de ventas a un importante crecimiento y a una gran rentabilidad de las reservas durante su permanencia en el cargo. Tiene un historial comprobado como líder ejecutivo de ventas y creador de equipos efectivos, y también ha ocupado cargos de liderazgo de ventas senior tanto en Motorola como en Symbol Technologies. Jeff Puffenberger se ha desempeñado como miembro del equipo del Sector Público de Riverbed en EE. UU. desde que se unió a la compañía en octubre de 2018. En solo seis meses, Puffenberger ha demostrado ser un recurso invaluable y un líder para llegar a los clientes estatales, locales y educativos de Riverbed. Con su nombramiento como vicepresidente para dirigir la organización del Sector Público de EE. UU., Puffenberger trae consigo experiencia en desarrollo de negocios y planificación estratégica gracias a sus 25 años como ejecutivo senior en tecnología empresarial. A lo largo de su carrera, construyó y administró varios equipos exitosos que atienden a clientes de gobiernos federales, estatales y locales. Sus funciones más recientes incluyen ser vicepresidente de aplicaciones en la nube para agencias civiles en Oracle y SLED en CA Technologies. Puffenberger también ha ocupado cargos directivos en McAfee y Securify. LinkedIn:https://www.linkedin.com/in/brian-bukowskihttps://www.linkedin.com/in/jeffrey-puffenberger Conectar con Riverbed Facebook LinkedIn Riverbed Blog Riverbed Community Twitter (@Riverbed) YouTube SlideShare Acerca de RiverbedRiverbed®, La Compañía del Rendimiento Digital™, permite a las organizaciones maximizar el rendimiento digital en cada aspecto de su negocio, permitiendo a los clientes replantearse lo posible. La plataforma Digital Performance Platform ™ unificada e integrada de Riverbed reúne una poderosa combinación de soluciones de experiencia digital y redes de próxima generación que proporciona una arquitectura de TI moderna para la empresa digital, que ofrece nuevos niveles de agilidad operativa y acelera drásticamente el rendimiento y los resultados empresariales. Con más de $ 1 mil millones en ingresos anuales, los más de 30,000 clientes de Riverbed incluyen el 98% de los 100 de Fortune y el 100% de los 100 globales de Forbes. Obtener más información en riverbed.com. Riverbed y cualquier producto o nombre de servicio de Riverbed o el logotipo utilizado en este documento son marcas comerciales de Riverbed Technology, Inc. Todas las demás marcas comerciales utilizadas en este documento pertenecen a sus respectivos propietarios.

**Datos de contacto:**

Marketing Q S

Agencia de Relaciones Públicas

+ 52 55 5615

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/riverbed-nombra-a-brian-bukowski-como](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Internacional Marketing Programación Hardware Nombramientos Software Ciberseguridad Recursos humanos



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)