



Birkan Özkan verstärkt portatour® als neuer Head of Sales

Jahrelange Verkaufsexpertise trifft auf smarte Tourenplanung

Der erfahrene Sales-Profi übernimmt die Vertriebsleitung beim führenden Anbieter für automatische Außendienstplanung und soll dessen Wachstumskurs weiter beschleunigen.

WIEN, 24. März 2026 – portatour®, die führende Software für automatische Tourenplanung und Gebietsoptimierung im Außendienst, gibt die Ernennung von Birkan Özkan zum Head of Sales bekannt. Der 38-jährige Wiener bringt mehr als 15 Jahre Vertriebserfahrung mit und wird den internationalen Wachstumskurs von portatour® aktiv mitgestalten und weiter beschleunigen.

Vertriebsprofi mit jahrelanger Erfahrung in der Tech-Branche

Birkan Özkan verfügt über eine beeindruckende Karriere in der Technologiebranche. Im Channel Marketing und Außendienst bei Microsoft verantwortete er über mehrere Jahre Trainer, Teams und Regionen im DACH-Raum. Nach seinem Wechsel zu Adobe übernahm er dort als Vertriebsverantwortlicher die Leitung des Digital-Experience-Segments und begleitete Unternehmenskunden bei ihrer digitalen Transformation. Zuletzt war er bei Oracle tätig, wo er als Vertriebsverantwortlicher für Fusion Cloud Applications die Akquise und Betreuung von Großkunden verantwortete und seine Expertise im Bereich Customer Experience weiter vertiefte.

Außendienst im Wandel – Effizienz als strategischer Vorteil

Der Außendienst steht heute unter enormem Druck: Steigende Kosten – von Treibstoffpreisen über Reisespesen bis hin zu Personalkosten – fordern Unternehmen heraus, ihre Ressourcen intelligenter einzusetzen. Gleichzeitig wächst die Erwartung an Vertriebsteams, mehr Kunden in kürzerer Zeit zu betreuen. „Genau hier setzt portatour® an“, erklärt Özkan. „Die Lösung hilft Unternehmen, ihre Außendienstmitarbeiter so effizient wie möglich einzusetzen, was sich unmittelbar in Umsatz und Kundenzufriedenheit widerspiegelt.“

Proaktives Wachstum in ausgewählten Branchen und Märkten

Als Head of Sales übernimmt Özkan die Verantwortung für ein starkes, motiviertes Vertriebsteam und setzt auf einen proaktiven, outbound-fokussierten Go-to-Market-Ansatz. Der Fokus liegt auf ausgewählten Branchen und Märkten, in denen portatour® bereits starke Referenzen vorweisen kann. Zu den namhaften Kunden zählen unter anderem internationale Großunternehmen wie McCain, Pepsico, Lindt, Sonax und Queisser Pharma.

Zitate

„An portatour® hat mich besonders gereizt, in einem Softwareunternehmen zu arbeiten, das von meiner Heimat Wien aus Innovation vorantreibt. Der enge Austausch sowohl mit dem Gründer als auch mit den Entwicklern ermöglicht mir Einblicke und Perspektiven, die ich in dieser Form bisher kaum erlebt habe.“

– Birkan Özkan, Head of Sales, portatour®

„portatour® wächst Jahr für Jahr zweistellig – getragen von starkem Inbound-Sales und einer Lösung, die am Markt überzeugt. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, dieses Momentum auch im Outbound-Sales gezielt zu nutzen. Mit Birkan Özkan haben wir dafür genau den richtigen Profi an Bord geholt.“

– Matthias Grünberger, CEO, portatour®

Über impactit und portatour®

Die impactit GmbH wurde 2007 in Wien gegründet und ist seit 2021 Teil der Solvares Group. portatour® erstellt auf Knopfdruck Tourenpläne für den Außendienst. Dank automatischer Vorschläge für Kundenbesuche werden mit portatour® mehr Kunden besucht und dabei weniger Kilometer gefahren. Die Web-Applikation ist für selbstständige Handelsvertreter genauso passend wie für internationale Konzerne und das in allen Branchen mit Außendienst.

Ende 2022 ging schließlich ein weiteres Produkt der impactit GmbH an den Start. portatour® Territory Optimization erleichtert die Gebietsplanung und optimiert bereits vorhandene Gebiete. portatour® ist eine SaaS-Lösung, die mit Liebe und Leidenschaft vom Team der impactit GmbH in Wien entwickelt wird.

Mehr Infos: www.portatour.com

Weitere Pressemitteilungen: www.portatour.com/press

Pressekontakt: Markus Bernel
press@portatour.com | www.portatour.com