

Über 100 Teilnehmer beim ersten virtuellen Sales Expertenforum

Wenn das Event selbst zur Digitalisierungs-Best-Practice wird: Beim ersten rein virtuellen Sales Expertenforum der Sybit GmbH trafen sich zahlreiche renommierte Experten, um die Zukunft digitaler Sales-Prozesse zu gestalten. Weit über 100 Teilnehmer vernetzten sich, um ihr Know-How auszutauschen und an konkreten Beispielen zu diskutieren, wie ein optimaler digitaler Vertriebsprozess aussehen sollte – das alles unter Nutzung modernster remote Technik und einem zukunftsweisenden Veranstaltungsformat.

Radolfzell

Welche Bedeutung hat eine durchschlagende Customer Experience für den B2B-Vertrieb? Welche Vertriebschancen bieten die Bausteine der SAP CX Suite? Wie können Unternehmen End-to-End-Prozesse für eine durchgängige Customer Journey entwickeln?

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Expertenforums Sales Excellence fanden gemeinsam Antworten auf die Zukunftsfragen für den Vertrieb: Der erste Schritt ist ein definierter Vertriebsprozess. Dann können mit den richtigen Tools systemgestützt Abläufe eingebunden, Leads eingeordnet und klassifiziert werden. Ein direkt angebundenes Opportunitymanagement und anschließende Angebotskonfiguration sind weitere Bausteine eines optimalen digitalen Vertriebsprozesses.

Wie diese Tools aussehen und wie daraus nahtlos alle weiteren Kundenprozesse einbezogen und für eine ganzheitliche Customer Experience eingesetzt werden können, war Bestandteil weiterer Vorträge und Diskussionen. Zentrale Ergebnisse: die SAP C/4HANA Suite vereint alle diese Funktionen; Unternehmen können durch Experience-Management mit Qualtrics lernen, was Kunden wirklich denken; der Einsatz von SAP CPQ macht Angebotsprozesse noch erfolgreicher; Commerce-Plattformen eignen sich hervorragend, um gezielt Leads zu generieren und Sales-Mitarbeiter aktiv im Verkaufsprozess zu unterstützen.

Robert Geppert, CCO bei Sybit, fasste die Resultate folgendermaßen zusammen: „Durch das Angebot einer virtuellen Konferenz hatten wir noch mehr Teilnehmer als sonst. Dabei hat sich gezeigt, auch wenn Unternehmen derzeit einer vielleicht nie dagewesenen Herausforderung gegenüberstehen, erfolgreiche Digitalisierung von Kundenprozessen ist gerade jetzt das Thema der Stunde. Denn die Möglichkeiten, mit den richtigen Tools und Methoden sehr viel effizienter zu arbeiten und dadurch gleichzeitig mehr und zufriedener Kunden zu gewinnen, sind einfach ganz konkret vorhanden.“

Zunächst als on-Site Veranstaltung geplant, wurde das Expertenforum innerhalb kürzester Zeit auf ein rein virtuelles Event umgestellt und ging in Sachen Digitalisierung mit dem besten Beispiel voran. Präsentationen und Vorträge waren dazu speziell auf das online-Format ausgerichtet. Dank moderner remote-Technik konnten sich alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu jeder Zeit interaktiv beteiligen. Zudem wurden während des Events spezielle Diskussions-Untergruppen gebildet, in denen mit jeweils einem Moderator in einem kleineren Personenkreis Themen diskutiert werden konnten. Mit weit über 100 teilnehmenden Personen, davon der überwiegende Teil Sales-Fachkräfte unterschiedlicher Branchen, hat das Expertenforum neue Maßstäbe für digitale Fachevents gesetzt.

Über Sybit

Die Sybit GmbH hat sich auf kundenzentrierte Lösungen entlang der Customer Journey spezialisiert, bei denen sämtliche End-2-End-Prozesse digital abgebildet werden. Als langjähriges SAP-Beratungshaus bietet das Unternehmen seinen Kunden eine ganzheitliche Prozessberatung von der Analyse und Strategieplanung, über Design und Implementierung bis hin zu umfassenden Application Management Services auf Basis der SAP Customer Experience Suite. Dabei wird die Technologieplattform SAP C/4HANA als Frontend zum SAP ERP beziehungsweise zu SAP S/4HANA eingesetzt. Für eine kurze Projektdauer und stets transparente Prozesse setzt Sybit auf die Anwendung und Weiterentwicklung der agilen Projektmethodik.

Gegründet im Jahr 2000 vertrauen heute über 300 Kunden, vornehmlich Konzerne und weltweit agierende Mittelständler aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der High-Tech-Industrie und dem Automobilsektor auf die langjährige Expertise des SAP Platinum Partners.

Sybit gehört zu den Top 20-Digitalagenturen in Deutschland und beschäftigt am Hauptsitz in Radolfzell und den Niederlassungen in Bielefeld, Hannover, Offenbach und Pforzheim über 250 Mitarbeiter.

Seit August 2018 ist Sybit eine Tochter der itelligence AG, einem der weltweit führenden SAP-Beratungshäuser mit ca. 10.000 Mitarbeitern und Niederlassungen in 25 Ländern.

Weitere Informationen: www.sybit.de

Pressekontakt:

Sybit GmbH

Dr. Anders Landig

Sankt-Johannis-Straße 1-5

78315 Radolfzell

Tel. +49 (0) 7732 9508-293

Fax: +49 (0) 7732 9508-111

presse@sybit.de

<http://www.sybit.de>



**Expertenforum
Sales Excellence**