

Der Vertrieb setzt immer stärker auf digitale Unterstützung

Im virtuellen Sybit Expertenforum mit Fokus digitaler Vertrieb diskutierten über 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Zukunft im Sales

Von der künftigen SAP Roadmap bis zu Mobile Devices als Quelle der Wahrheit: Beim virtuellen Expertenforum Sales Excellence der Sybit GmbH am 25. März 2021 wurden die neuesten digitalen Entwicklungen für den Fachbereich Vertrieb und ihre Zusammenhänge mit besserer Customer Experience diskutiert. Über 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer erfuhren, wie Kundenportale, Guided Selling, CPQ und viele moderne Tools mehr für höhere Umsätze sorgen können.

Radolfzell, März 2021

Wo verschmelzen B2B und B2C? Wie etablieren Vertriebskräfte ein effizientes Angebotsmanagement? Und was leistet eine moderne Vertriebssoftware am Ende wirklich? Im Expertenforum Sales Excellence wurden die entscheidenden Fragestellungen rund um die Neuausrichtung von Vertriebsprozessen und das Potenzial von Customer Experience diskutiert und mit Beispielen aus der Praxis belegt.

Markus Kufner, Head of CX Business Architects MEE bei SAP SE, gab gleich zu Beginn ein Update in Sachen CX und erläuterte die entsprechende Roadmap der SAP.

Roland Boes, Director Portfolio bei Sybit, sprach im Anschluss über Guided Selling und wie es zu echtem Buyer Enablement wird, analysierte B2E im Marketing und Sales und stellte dem Publikum an den Bildschirmen schließlich vor, wie Sales Excellence mit den SAP Customer Experience Solutions und entsprechend integrierte Szenarien mit Sales-Bausteinen des SAP CX-Portfolios aussehen.

Ein Top-Thema der Stunde war im Anschluss Gegenstand des Vortrags von Joanna Heimburger, Solutions Sales Manager bei Sybit: Erfolgreich im Angebotsprozess mit dem Einsatz von SAP CPQ. Die CPQ-Expertin entschlüsselte die Erfolgsfaktoren für effizientes Angebots- und Auftragsmanagement und gab konkrete Insights, wie ein CPQ-Prozess aussehen kann.

Ein absolutes Highlight des Tages war die Successtory der PARI GmbH. Annette Olbrecht, Event & Project Manager bei PARI und Cornelia Hilser Global Module Owner SD und CRM, sprachen ausführlich über die Implementierung der Sales Cloud bei PARI, und warum diese eine erfolgreiche „Rückkehr zum Standard“ war.

Fabian Huber, Digital Strategy Consultant bei Sybit, erläuterte danach die tragende Rolle von Kundenportalen im Verkaufsprozess, wie sie Transparenz über die gesamte Geschäftsbeziehung herstellen und legte unter anderem praxisgerecht dar, wie man mit Konfiguration und einfachen Bestellungen mehr verkauft.

Den inhaltlichen Abschluss des Tages machte Armin Kehl, Solution Sales Manager bei Sybit. Sein Vortrag mit dem Thema „Mobile Devices als Quelle der Wahrheit und Werkzeug des Alltags für den Vertrieb“ machte deutlich, wie SAP CX Lösungen Vertriebsprozesse auch unterwegs optimieren und wie man dadurch jederzeit die volle Transparenz auch ohne Netz und doppelten Boden hat.

Das Event machte deutlich, wie die digitale Transformation das Sales Geschäft verändert und welche Chancen sich für den Vertrieb bieten. Die Kunden stehen dabei im Mittelpunkt: Systeme so auszurichten, das Daten und Informationen zu jeder Zeit perfekt ausgewertet und ausgespielt werden

können, macht nicht nur Kunden glücklich, sondern sichert zudem echte Wettbewerbsvorteile. Wie diese aussehen und was Unternehmen tun müssen, damit die Vertriebsdigitalisierung zum Erfolg wird, konnte man praxisnah im Expertenforum Sales Excellence erfahren.

Die Expertenforen der Sybit GmbH finden mehrmals im Jahr statt und richten sich an Entscheider aus den Bereichen Sales, E-Business, E-Commerce, Service, Marketing und IT im B2B-Umfeld. Sie bieten einen vielseitigen Mix aus Fachvorträgen, Networking und exklusiven Einblicken in neueste Technologien, immer bezogen auf ein spezifisches Themenfeld. Das nächste Expertenforum Marketing Excellence findet ebenfalls virtuell statt am 22.04.2021.

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 Lösungen. Dabei wird die Technologieplattform SAP Customer Experience Solutions 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 Automobilssektor 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 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Seit August 2018 ist Sybit eine Tochter der itelligence AG, einem der weltweit führenden SAP-Beratungshäuser mit ca. 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Niederlassungen in 28 Ländern.

Weitere Informationen: [sybit.de](https://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