

3. Fachtagung Dynamisierung des Mittelstandes durch IT 8. September 2009, Schloss Vollrads



Abstract

Maria Reinisch

VP Marketing

Siemens IT Solutions and Services; Siemens AG

Webbasierter Support für Marketing und Vertrieb

Die Geschäftsansätze sind unterschiedlich, die Vertriebskanäle auch – aber für alle Unternehmen sind Kundenbeziehungen Dreh- und Angelpunkt des Erfolgs und in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gilt dieses noch stärker. Ein effizienter Einsatz von Marketing- und Vertriebsressourcen ist wesentlich für die Bottom-Line und für den langfristigen Erfolg. Wie erreicht man ein fokussiertes Customer Relationship Marketing? Wie kann man die Vertriebsmannschaft effektiv unterstützen? Wie sehen integrierte Tools aus vom web-based training bis zur dynamischen Präsentationserstellung, von Filmsequenzen bis zu Kundendialogmaßnahmen? Antworten auf diese Fragen aus der Praxis für die Praxis gibt der Kurzvortrag „webbasierter Support für Marketing und Vertrieb“