

Review Expertenforum Sales Excellence 2024

Im Herzen von Walldorf bei SAP durfte ich beim Sybit Expertenforum Sales Excellence 2024 hautnah erleben, wie sich ein Window of Opportunity im Vertrieb öffnet. Dieses Event, das 150 Teilnehmer am 14. März zusammenbrachte, war eine echte Inspiration für alle, die im Vertrieb an vorderster Front stehen möchten. Wir diskutierten intensiv über die Notwendigkeit, Technologie und Kundenbedürfnisse in Einklang zu bringen, und wie digitale Tools unsere Verkaufsstrategien revolutionieren können.

Ein Highlight war die Diskussion über "KI im Vertrieb", bei der ich zusammen mit führenden Köpfen wie Dennis Winter (MAPAL), Sven Dechent (SAP) und Jimmy Jüttner (Sybit) Einblicke in die Möglichkeiten und Herausforderungen geben konnte, die KI für den Vertriebs Erfolg bietet. Von personalisierten E-Mails bis zur Automatisierung von Besuchsberichten – die Potenziale von KI sind schon heute immens und unmittelbar greifbar.

Roland Boes (Sybit) präsentierte die fünf Säulen der digitalen Transformation im Vertrieb, die von technischem und organisatorischem Wandel bis hin zur Entwicklung und Integration neuer Lösungen reichen. Seine Erkenntnisse zu Phygital Sales und CPQ haben mich besonders weitergebracht und zeigten auf, wie wir unsere Vertriebsprozesse effizienter gestalten können.

Fabian Hubers (Sybit) Ausführungen zum digitalen Vertrieb und den neuen Möglichkeiten durch Online-Shops und Subscription-Modelle verdeutlichten, wie wichtig die digitale Transformation für die Kundenbindung ist. Die SAP Commerce Cloud und IoT-Lösungen bieten uns eine zentrale Plattform, die alle Werkzeuge für eine effektive Kundenbetreuung bereithält.

"Intelligent Sales" und die SAP Sales Cloud V2 waren weitere Schlüsselthemen, die unseren Horizont erweiterten. Diese innovativen Ansätze ermöglichen es uns, den Verkaufsprozess von der Lead-Generierung bis zum Abschluss zu optimieren und unseren Vertrieb auf die nächste Stufe zu heben.

Das Sybit Expertenforum war ein wichtiger Weckruf für alle, die im Vertrieb tätig sind. Es ist an der Zeit, die Erkenntnisse und Technologien, die wir dort gewonnen haben, zu nutzen und uns für die Zukunft zu rüsten.