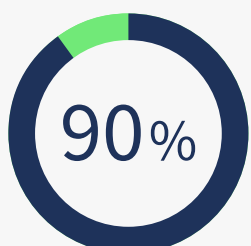


Medizintechnik-Vertrieb

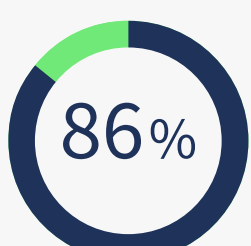
Möchten Sie wissen, wie SAP Customer Experience Ihre Herausforderungen löst?

Was sind die Herausforderungen im MedTech-Vertrieb 2021?

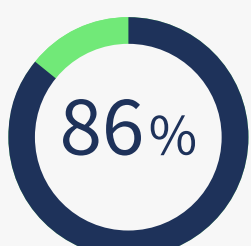
Digitalisierung



haben kein digitalisiertes Lead- und Opportunity-Management



haben ein nur wenig oder teilweise digitalisiertes Kundenmanagement

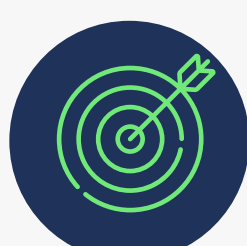


investieren noch nicht in die Digitalisierung des Vertriebs

Kernkompetenzen



Digitale Vertriebstools für 360-Grad-Sicht auf den Kundennutzen



Zielgerichtete und bedarfsgerechte Kundenansprache



Systematisches Management von Kundenbeziehungen

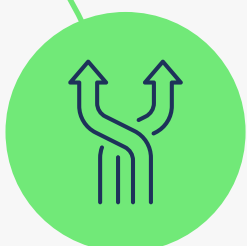
Quelle: Studie MedTech-Vertrieb 2021, Camelot ITLab

Wie hilft SAP Customer Experience dabei?



Zentrale Plattform

- ▶ „Single Source of Truth“ für Innendienst, Außendienst und Partner
- ▶ Weniger manuelle Prozesse, deutlich höherer Grad an Digitalisierung



Flexible Lösung

- ▶ Flexible, skalierbare Vertriebslösung, auf die das Unternehmen seinen Erfolg weiter aufbauen kann
- ▶ Durchgängige Anbindung von Service und Marketing



Bessere Zusammenarbeit

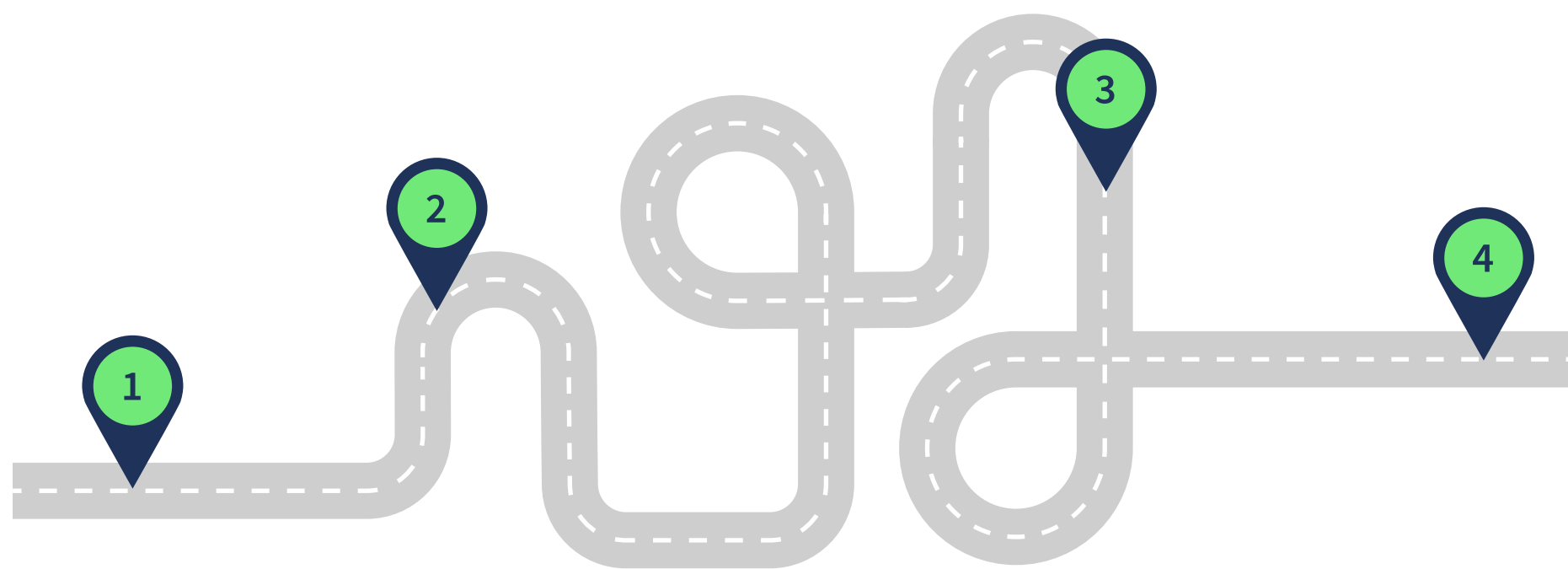
- ▶ Verbesserte Zusammenarbeit zwischen Innendienst und Außendienst
- ▶ Mobiles und ortsunabhängiges Arbeiten



Zufriedene Kunden

- ▶ Harmonisierte Kommunikationskanäle
- ▶ Zufriedenere Kunden durch bessere Auskunftsfähigkeit

In vier Schritten zu einem digitalen und kundenzentrierten Vertrieb



1

Digitalisierung

Online Meetings, moderne Laptops und Home Office bedeuten noch lange keine Digitalisierung

2

Kundenfokussierung

Die Zeit wieder dem Kunden widmen

3

Remote Selling

Steigerung der Telefonkompetenz sowie der Anrufquote und vermehrter Austausch mit A-Kunden

4

Virtuelle Veranstaltungen

Routine durchbrechen und die Chance von virtuellen Veranstaltungen identifizieren und nutzen

Möchten Sie den nächsten Schritt machen?



Kontakt

Jimmy Jüttner | Sales Manager Customer Experience
jjut@camelot-itlab.com

www.camelot-itlab.com