

Wie der Vertrieb von morgen aussehen kann

Mehr Trends auf unserem Event
„1. Zukunftswerkstatt Sales Excellence“
(Infos S. 44)

Vertriebsentscheider müssen auf die Digitalisierung und neue Online-Wettbewerber reagieren. Sales Excellence hat nachgefragt, wie sie die Zukunft des Verkaufs sehen.

„Nur empathische Verkäufer werden erfolgreich sein“

„Den Wandel im Vertrieb beobachte ich in meinem Markt Elektronikfertigung. Sowohl Einkauf als auch Vertrieb der Lieferanten haben damit zu kämpfen. Grund für die Entwicklung auf Kundenseite ist die Automatisierung des Einkaufs mit vielen vor- und nachgelagerten Prozessen. Dass spezielle Verfahren und Computerprogramme dies unterstützen, hilft Kunden nur bedingt, da die technische Kompetenz der Personen im Einkauf sinkt. Sie werden zu Abwicklern, können durch steigende Transparenz und die

Menge der Anbieter aus immer mehr Alternativprodukten wählen. Das macht nur Sinn, wenn diese den technischen Anforderungen entsprechen. Auf der Vertriebsseite passiert Ähnliches. Viele individualisierte Beschaffungswege müssen



Achim Ziegler,
Inhaber Industrie-
vertretung Achim
Ziegler

etabliert werden. Auf lange Sicht werden nur engagierte, technisch gut ausgebildete, empathische Verkäufer erfolgreich sein.“