



## Storniert - The Future of B2B Sales

### Kunden, Tools, Kompetenzen

Datum 09.10.2022 - 11.10.2022

---

Veranstalter AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

---

Beginn 09:00

---

Ende 17:00

---

Veranstaltungstyp Marktsondierungs- und Zukunftsreise

---

Preis Mitglied 1250.00 Euro exkl. USt.  
SonstigePerson 2500.00 Euro exkl. USt.

---

Veranstaltungsort London

---

Anmeldung bis 11.10.2022

---

**Wo?** London, Vereinigtes Königreich

B2B-Sales im Käufermarkt der Zukunft sind nicht länger eine undurchsichtige, transaktionale Interaktion zwischen Käufer und Verkäufer. Verkaufszyklen werden immer länger und komplizierter und beteiligen auf Käuferseite immer mehr Entscheidungsträger. Viele davon sind Millennials, die mobilen online Zugang zu Informationen in zeitgemäßen Formaten erwarten und auch sonst anders „ticken“: Telefon und E-Mails bleiben zwar wichtige Kommunikationsmittel aber „peer reviews“ und „influencers“ auf LinkedIn oder Reddit werden aufmerksam beobachten und zwingen auch den B2B Verkauf in eine Multichannel-Strategie.

Dazu kommen Technologieschübe bei Marketingautomatisierung und Chatbots, bei Software zur Generierung von B2B-Verkaufsleads, bei Datenanalyse und AI Anwendungen wie Computer Vision, Natural Language Processing (NLP), tiefes Lernen oder automatischer Absichtsklassifizierung von Kunden E-Mails.

Technologieumbrüche und verändertes Käuferverhalten erzwingen oft die organisatorische Umgestaltung, Umschulung und Neuausrichtung einer Verkaufsmannschaft. Erfolgreich bleiben können auf Dauer nur optimierte Organisationen, deren einzelne Einheiten genau definierte Spezialisierungen aufweisen und gleichzeitig sicherstellen, dass alle kundenorientierten Teams - von Vertrieb und Marketing bis hin zu technischem Support - nicht mehr in Silos arbeiten sondern eine gemeinsame Strategie für die Kundenbetreuung verfolgen und umsetzen.


Diese Herausforderungen für B2B Unternehmen und Wegbeschreibungen in die Zukunft der B2B Sales stehen bei der 3 tägigen „learning journey“ für Führungskräfte nach London im Mittelpunkt von Fachpräsentationen Workshops und „site visits“.

Details zum Programm und den Anmeldeformalitäten veröffentlichen wir zeitgerecht hier. Schicken Sie uns bei Interesse an der Veranstaltung eine kurze E-Mail an [E London@wko.at](mailto:London@wko.at) und wir informieren Sie, wann nähere Informatonen verfügbar sind, damit Sie nichts verpassen.

Die Veranstaltung erfolgt im Rahmen der Internationalisierungsinitiative [go-international](#), einer gemeinsamen Initiative des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft und der Wirtschaftskammer Österreich.“

#### Haben Sie noch Fragen?

AußenwirtschaftsCenter London  
Michael Gray | Senior Sector Manager  
[E London@wko.at](mailto:London@wko.at)  
T +44 20 7584 4411

 Termin exportieren

---

## Das könnte Sie auch interessieren

› [NACAAM Show 2022](#)

Treffen Sie OEM und Tier 1 / 2 Hersteller der südafrikanischen Automotive Industrie

› [GoUSA Startup Landing Zone 2022](#)

[GoSiliconValley Goes USA](#)

---