



TIM CORTINOVIS

Automatisch mehr Kunden

Vertriebsprozesse digitalisieren

Wie Sie von der digitalen Transformation im Vertrieb profitieren

Vortragsexposé

Wenn der „Einkaufsbot“ mit dem „Verkaufsbot“ ... –
Zunehmend schneller werden immer mehr Teile der
Wertschöpfungskette automatisiert. Heute schon sind
Lösungen praxistauglich, an die wir vor fünf Jahren noch
nicht geglaubt hätten.

Was von dem, was möglich ist, sollten Sie für Ihren Vertrieb
einsetzen?

Und wie stellen Sie Ihren Vertrieb auf, um mögliche Chancen,
die sich aus der Digitalisierung ergeben, zu nutzen?

Es geht darum, passende Lösungen für einzelne Prozesse zu
finden, aber gleichzeitig auch die Denke des Vertriebs auf die
neue Herausforderung einzustellen. Denn um „einfach
Produkte zu verkaufen“, wird in allernächster Zukunft kaum
noch jemand benötigt. Hier gilt es, frühzeitig die richtige
Strategie zu erkennen.

Mögliche Inhalte für Ihren maßgeschneiderten Vortrag:

- Möglichkeiten der Automatisierung im B2B - Vertrieb
- Automatisierungspotentiale bei Einsatz von CRM-Systemen
- Marketing-Automatisierung
- Produktdaten für Datenbanken strukturieren
- Nutzen von Handelsplattformen
- Das geänderte Mindset des Vertriebs: Rahmenverträge und Dienstleistung statt Produkte verkaufen
- Ausblick in die Zukunft des Vertriebs

*Unsere Teilnehmer
waren begeistert von
den Einblicken in die
ganz aktuellen Trends
der Digitalisierung im
Vertrieb. Ich wünsche
noch vielen anderen
Veranstaltungs-
teilnehmern, dass Sie
in den Genuss eines
Vortrages von Ihnen
kommen!*

Dr. Tilman Welther,
Herausgeber
Fondszeitung



+ 49 162 66 40

post@cortinovis.d

cortinovis.de



Ihr Referent



Seit mehr als 18 Jahren ist Tim Cortinovis erfolgreich im internationalen B2B-Vertrieb und Marketing tätig. Und genauso lange ist er schon fasziniert von den Möglichkeiten, die digitale Techniken zur Automatisierung dieser Bereiche bieten. Seinen Vorträgen merkt man an, dass er schon als Fernsehmoderator und Romanautor erfolgreich war. Er ist Mitglied der renommierten German Speaker

Association und wird im Deutschen Rednerlexikon 2018 gelistet.

Da ein Vortrag nur so viel Nutzen hat, wie er auf die Zuhörer zugeschnitten ist, stimmen wir jeden Vortrag einzeln mit Ihnen auf die Bedürfnisse Ihrer Teilnehmer ab.

Vortragsdauer Nach Ihren Vorgaben

Setzen Sie diesen Vortrag gezielt ein:

- als Icebreaker auf einer Vertriebskonferenz,
- auf einer Führungskräfte tagung,
- als Programm-Highlight auf Kundenveranstaltungen,
- als Abwechslung in Jahrestagungen.
- ...

Preis 4.000,- zuzüglich USt. und Anreise

Sprachen Deutsch, Englisch, Spanisch

Kontakt Tim Cortinovis,
0162 – 66 40 505
post@cortinovis.de
Bartensteiner Weg 2 - 22049 Hamburg

TIM CORTINOVIS

Automatisch mehr Kunden

Auch im Thema Digitalisierung des B2B-Vertriebs setzte er wichtige Impulse bei uns!

Christoph Bäckeralf,
Cloud Business
Developer, Arvato
Systems

+ 49 162 66 40

post@cortinovis.d

cortinovis.de