

PRESSEMITTEILUNG 06/06_1_vertriebstagung

Praxiswissen für den internationalen Vertrieb

Berlin, 02.07.2006: Auf der diesjährigen VDMA Vertriebstagung wurden Chancen und Risiken für den weltweiten Vertrieb von komplexen Produkten diskutiert. Die Tagungs-Ausstellung präsentiert PiSA sales als Branchenspezialisten für CRM- und Vertriebsinformationssysteme.

Neue Märkte bieten neue Chancen. Wer sie erfolgreich nutzen will, sollte aber nicht einfach vorhandene Konzepte auf andere Länder übertragen. So können die vielfältigen Vorträge der VDMA-Tagung "Aufbau und Steuerung internationaler Vertriebsorganisationen" in einem Fazit zusammengefasst werden. Dabei entstehen die Herausforderungen nicht durch die Internationalisierung per se, sondern resultieren aus einer zunehmenden Dynamik der letzten Jahre, so ein Referent. Diese stelle Organisation, Prozesse, Vertriebsstrategien und die Mitarbeiter vor ganz neue Probleme. Insbesondere die Bewertung weltweiter Kundenbeziehungen als auch die effiziente Bearbeitung dieser Märkte galten als zentrales Themen, die in Oberursel von den Teilnehmern diskutiert wurden. Peter Thomin vom VDMA kommentiert diese Veranstaltung so: "Der VDMA stellt die wichtigste Plattform für die Hersteller von Investitionsgütern und ihre Wertschöpfungspartner dar. Der entstehende Wissensvorsprung garantiert den Unternehmen weltweite Wettbewerbsvorteile."

Parallel präsentierte die PiSA sales GmbH ihr CRM-System, das exakt auf die Anforderungen des Maschinen- und Anlagenbaus ausgerichtet ist. Lösungen, die dazu beitragen, dass ein Unternehmen die Vertriebssteuerung auch unter den Bedingungen von dezentral aufgestellten Organisationen effektiv gestalten kann, wurden einer Reihe von Besuchern vorgestellt. Hierzu gehörte z.B. die Integration von Partnern, Methoden des Key Account Management, aber auch die mehrsprachige Angebotserstellung. PiSA sales unterstützt zahlreiche Kunden, die erfolgreich im internationalen Geschäft tätig sind: Z.B. Müller Weingarten AG, SIEMENS PTD oder die Helmut Mauell GmbH.



Über die PiSA sales GmbH

Ausgehend von den Standorten Potsdam, Berlin und Karlsruhe bietet die PiSA sales GmbH im gesamten deutschsprachigen Raum kundennahe CRM-Lösungen zur nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsposition ihrer Kunden. Insbesondere für Anwender im Maschinen- und Anlagenbau sowie allgemein für den Vertrieb komplexer Produkte und Leistungen bietet das von der PiSA GmbH Berlin entwickelte projektorientierte CRM-System PiSA sales eine maßgeschneiderte CRM Lösung mit hohem Standardanteil. Weitere Informationen unter www.pisasales.de, www.pisa.de.

Diese Pressemitteilung kann unter www.pisa.de, Stichwort News & Events abgerufen werden.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an: Christian Weisz, PiSA GmbH, Tel: +49(0)30 810 700 36, weisz@pisa.de