



Frankfurt, 2. April 2019

ETECTURE und SaleSphere unterzeichnen strategische Partnerschaft



ETECTURE und SaleSphere haben eine strategische Partnerschaft geschlossen. Grafik: ETECTURE.

Mit SaleSphere, einem in Düsseldorf ansässigen Softwareunternehmen für Sales-Enablement-Lösungen und eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der mVISE AG, hat ETECTURE einen neuen strategischen Partner für die digitale Zukunft gewonnen. Ziel der verstärkten Zusammenarbeit und Partnerschaft ist es, ganzheitliche Digitalisierungsstrategien für den B2B-Direktvertrieb im gesamten deutschsprachigen Raum zu etablieren.

SaleSphere bietet Mitarbeitern im Vertrieb und Marketing eine integrierte Plattform, die durch relevante und aufbereitete Inhalte Mehrwerte schafft und eine optimierte B2B-Kundenbeziehung fördert. „Gemeinsam wollen wir durch umfassende Beratungs- und Implementierungsleistungen, alle notwendigen Grundvoraussetzungen für eine ganzheitliche Digitalisierungsstrategie von etablierten Marketing- und Vertriebsprozessen im B2B-Geschäftsfeld entwickeln“, betont Francesco Loth, Geschäftsführer von ETECTURE.

„Im Zuge der digitalen Transformation, steht die gesamte Wertschöpfungskette auf dem Prüfstand - von der Beschaffung bis hin zum Verkauf. Dabei verspüren wir bei unseren Kundenprojekten eine steigende Nachfrage nach mobilen Lösungen. Unsere Kunden möchten mobiler und flexibler werden und dabei ihre eigenen Prozesse beschleunigen und zentralisieren. Deshalb ist für uns die Partnerschaft mit SaleSphere wichtig, denn gemeinsam können wir die steigende Komplexität der digitalen Transformation im B2B-Vertrieb reduzieren und für die eigene Organisation wieder beherrschbar machen“, so Loth.

Durch die Ausweitung des Angebots im digitalen Marketing um SaleSphere kann ETECTURE ihr Portfolio im digitalen Marketing, konkret um Sales-Enablement-Automation und damit den Direktvertrieb, erweitern.



Ansprechpartner

Stephan Jaroschek Strategic Communication
Mobile +49 151 44061523 · Tel +49 721 989732-301
ETECTURE GmbH · Amalienbadstraße 41c · 76227 Karlsruhe
stephan.jaroschek@etecture.de · www.etecture.de/presse



Die Customer Experience zählt im B2C-Geschäft schon seit langer Zeit zu einem der wesentlichen Erfolgsfaktoren, um sich vom Wettbewerb zu differenzieren. Diese Entwicklung zeigt sich auch immer stärker im B2B-Geschäft. Einkäufer stellen immer höhere Erwartungen an die Vertriebsmitarbeiter. Analysten prognostizieren in diesem Zusammenhang, dass die Customer Experience bereits in zwei Jahren eine höhere Bedeutung für das Markenimage haben wird als das Produkt. Vertriebsorganisationen stehen daher vor der Herausforderung, ihre Produkte und Dienstleistungen so zu präsentieren, dass sie im Rahmen der Customer Experience in Echtzeit erlebbar werden. SaleSphere stellt in diesem Zusammenhang eine intelligente Plattform für die Umsetzung der digitalen Strategie bereit, über die alle relevanten Marketing-, Vertriebs-, Kommunikations- und CRM-Maßnahmen umgesetzt und gesteuert werden.

[2.818 Zeichen mit Leerzeichen]

Über ETECTURE. ETECTURE zählt zu den führenden ganzheitlichen Digitalisierungsdienstleistern Deutschlands. Die Digital Architects entwickeln mit Kunden und Partnern digitale Strategien und Geschäftsmodelle und verwirklichen branchenunabhängig zukunftsweisende Lösungen und Services. ETECTURE unterstützt mit aktuell rund 150 Mitarbeitern an den Standorten Frankfurt, Karlsruhe und Düsseldorf, Kunden auf dem Weg zu ihrer Digital Operational Excellence.

Ansprechpartner

Stephan Jaroschek Strategic Communication
Mobile +49 151 44061523 · Tel +49 721 989732-301
ETECTURE GmbH · Amalienbadstraße 41c · 76227 Karlsruhe
stephan.jaroschek@etecture.de · www.etecture.de/presse