Neuigkeit | 25. Marketing-Forum

»Modern Cyborgs«

»Why even the best marketing campaigns need great sales teams«. Mit diesem Beitrag widmete sich Dr. Jens Hutzschenreuter der bedeutsamen Schnittstelle zwischen B2B Sales und B2B Marketing.

14.05.2019 — Prof. Dr. Ralf T. Kreutzer

Im Rahmen des 25. Marketingforum war Dr. Jens Hutzschenreuter, Geschäftsführer der Digital Business Group und ehemaliger Geschäftsführer von Groupon Zentraleuropa mit einem für Studierende interessanten Beitrag zum Thema "Modern Cyborgs - Why even the best marketing campaigns need great sales teams" an der HWR Berlin. In seinen Ausführungen ging er dabei insbesondere auf die Herausforderungen im B2B Marketing und die Bedeutung der Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb ein. Am Ende stellte er sogar potenzielle Karrierwege im Vertrieb vor. "Wer sehr kommunikativ und gleichzeitig sehr strategisch vorgehen kann, wird sich im Bereich B2B Software Vertrieb nie wieder bewerben müssen", stellte Hutzschenreuter den Studierenden in Aussicht.