

B2B eCommerce Day am 13.11.2013 – Forschung & Praxis

Kennen B2B-Unternehmen das Kaufverhalten und die Service-Erwartungen ihrer Geschäftskunden von morgen? Wie müssen sich Unternehmen auf die zukünftigen Herausforderungen vorbereiten? Diese Veranstaltung liefert den Teilnehmern erste Antworten, um deren Wettbewerbsfähigkeit im B2B-Markt erhalten zu können und zeigt ihnen Zukunftsszenarien auf.

Karlsruhe, 08. Oktober 2013 – Am 13. November 2013 versammeln sich Manager aus unterschiedlichen Unternehmen, um über Wege zu mehr Erfolg im B2B-Business in einer digitalen Welt zu diskutieren. Kernthemen sind: professionelles Produktdaten-Management und an die speziellen Bedürfnisse von B2B-Kunden angepasste Verkaufsprozesse.

Auf Basis aktueller Studienergebnisse geht Fr. Eckstein, Bereichsleiterin E-Commerce-Center Köln, auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren im B2B-Business ein. hybris, ein Unternehmen der SAP AG und Anbieter der weltweit am schnellsten wachsende Commerce Plattform, veranschaulicht zeitgemäße Best-Practice-Verkaufsprozesse im Geschäftsumfeld anhand eines B2B-Commerce-Lösungsszenarios aus der Praxis im Live-Betrieb.



© POET AG

„Ganz gleich, ob ein Hersteller bei seinem Lieferanten oder ein Großhändler beim Hersteller eine Wiederbestellung auslösen, oft ist der Prozess heute noch langwierig und aufwändig“, so **Michael Hubrich, Vertriebsleiter Deutschland bei hybris**. „Meistern Unternehmen ihre Verkaufsprozesse und dies über alle Verkaufskanäle hinweg, so können Sie sich schnell einen Wettbewerbsvorteil im B2B-Markt ergattern. Was für viele Unternehmen visionär erscheint, ist in anderen Unternehmen bereits angewandte Praxis. Wir zeigen Ihnen neue Möglichkeiten und Trends im B2B-eCommerce auf.“

Die Veranstaltung findet von 10:00 bis 16:00 Uhr in Frankfurt statt. Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.amiando.com/B2B-eCommerce-Day>. Für eine kostenlose Teilnahme am Event erhalten Sie einen Registrierungs-Code bei Manuel Schnaible, POET AG, unter: 0721 / 60280-323.

Diese Veranstaltung richtet sich an Leiter der Bereiche Geschäftsprozesse, eBusiness, eCommerce, Category Management, Vertrieb, Kundenservice, Marketing und IT. Der Teilnehmerkreis ist auf 50 Personen begrenzt, um den interaktiven Charakter der Veranstaltung zu unterstreichen. In mehreren Diskussionsrunden werden die Meinungen und Fragen der Teilnehmer ausgetauscht und diskutiert.

Informationen über die POET AG

Mit Sitz in Karlsruhe unterstützt POET seit 20 Jahren B2B- und B2C-Unternehmen von der Analyse, Beratung und Konzeption bis zur technischen Integration komplexer eCommerce-Lösungen. Ein internationales Team von mehr als 90 Mitarbeitern bietet Unternehmen in Europa und den USA modernste Technologien zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

POET-Kunden profitieren von wirkungsvollen Produktinformationen in allen Kanälen. Zum einen beschleunigt die POET-Lieferantenanbindung den Fluss der Produktinformationen von deren Ursprung beim Hersteller bis in das ERP- oder PIM-System des Kunden, indem dieser Ablauf automatisiert wird. Zum anderen gewährleistet die Expertise in den Bereichen PIM und Stammdatenmanagement eine optimale Qualität aller Produktdaten für den Erfolg am Point of Sale, in B2B-Portalen sowie auf Online-Shops und Shops auf mobilen Endgeräten.

Mehr als 100 Unternehmen verschiedenster Branchen haben sich in den letzten 20 Jahren von der POET AG überzeugt. Dazu gehören beispielsweise adidas, Cornelsen, Daimler, EADS, T-Systems, ThyssenKrupp sowie die Volkswagen AG.

Weitere Informationen:

Pressekontakt POET

Manuel Schnaible
Karl-Friedrich-Str. 14-18
D-76133 Karlsruhe
Tel.: +49 (0) 721 / 60280-0
Fax: + 49 (0) 721 / 60280-111
presse@poet.de
www.poet.de