

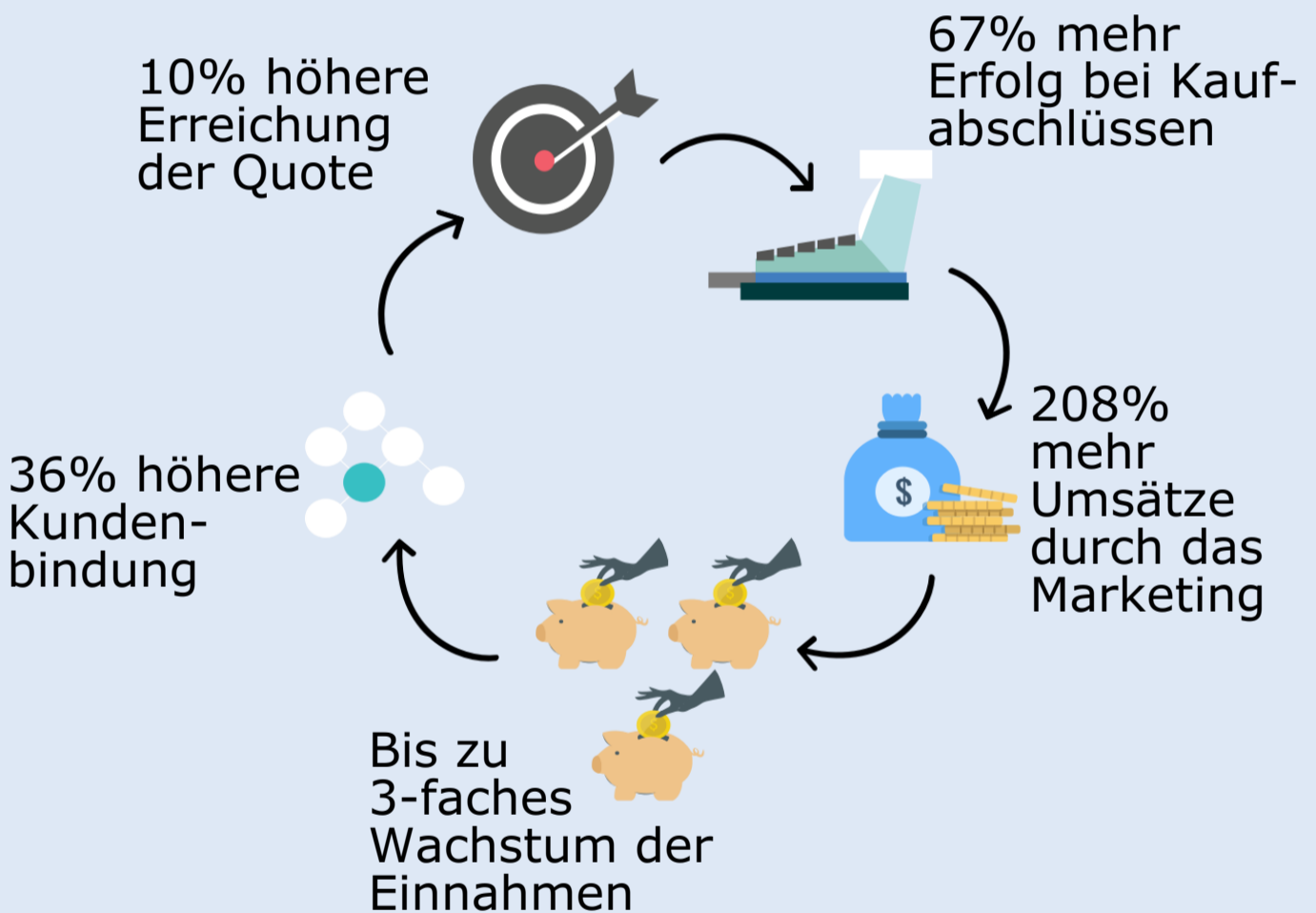
5 Vorteile von Marketing- und Sales Alignment



Was ist Marketing- und Sales Alignment?

Das Zusammenarbeiten von Marketing und Vertrieb (Sales) durch gemeinsame Kommunikation, verknüpfte Prozesse, die Nutzung einer Datenbank sowie das Vereinbaren von Anforderungen, Verantwortlichkeiten und Ziele (Service Level Agreements)

Welche Vorteile hat die Zusammenarbeit?



Quelle: The TAS Group "Sales and Marketing - the Good, the Bad, the Ugly"

Mehr Informationen zum erfolgreichen Alignment finden Sie hier:

Whitepaper: Lead Management im Spannungsfeld zwischen Marketing und Vertrieb

Jetzt herunterladen



Video: Integriertes Lead Management

Jetzt anschauen

