



PREMIUM LABORATORY EQUIPMENT

 **heidolph**

research made easy

„Value based selling“ im Labormarkt.
Geschäftsbeziehungen strategisch aufbauen- und mit
der richtigen Plattform erfolgreich managen

Joachim Rösel





Rotary Evaporators



Overhead Stirrers



Shakers & Mixers



Magnetic Stirrer



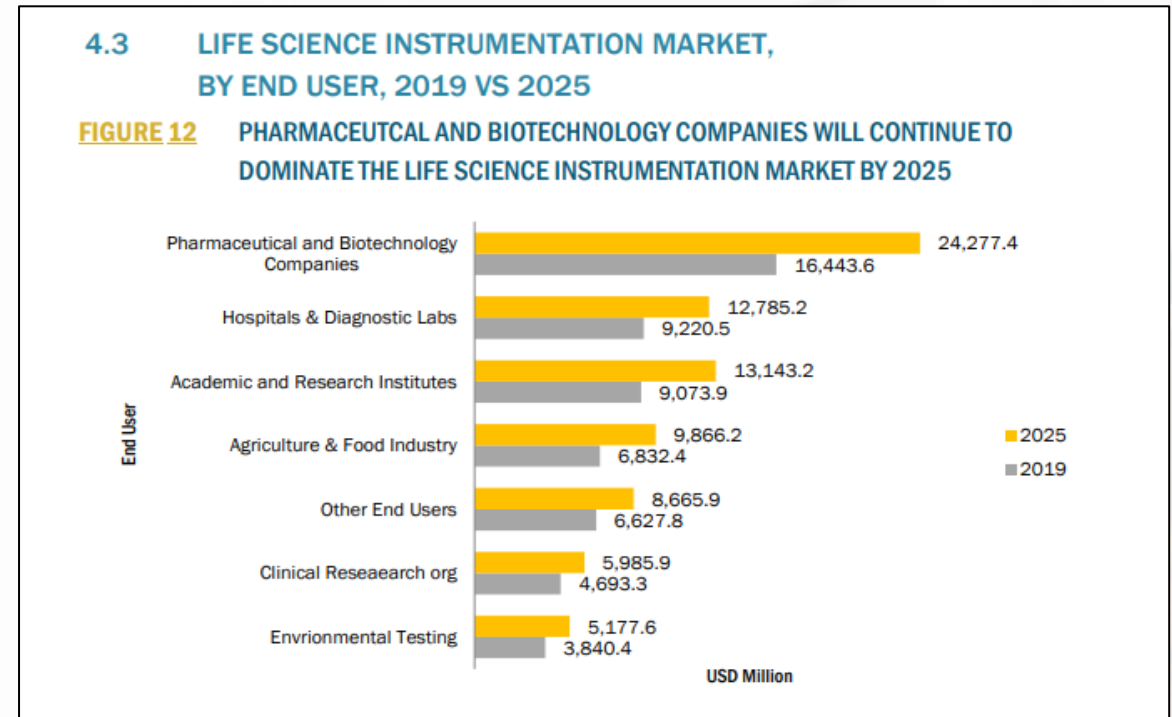
Peristaltic Pumps

Labormarkt:

- Wachstumsmarkt: Life Science
- Digitalisierung
- Automatisierung

Vertrieb:

- Vertrieb häufig (noch) über Distributoren
- Distributoren wachsen oft durch Portfolioerweiterung und verlieren den strategischen Fokus.
- Zunehmender Wettbewerbsdruck
- Digitalisierung / Hybrider Direktvertrieb



Quelle: MarketsandMarkets, Life Science Instrumentation Market, Global Forecast 2025 Report

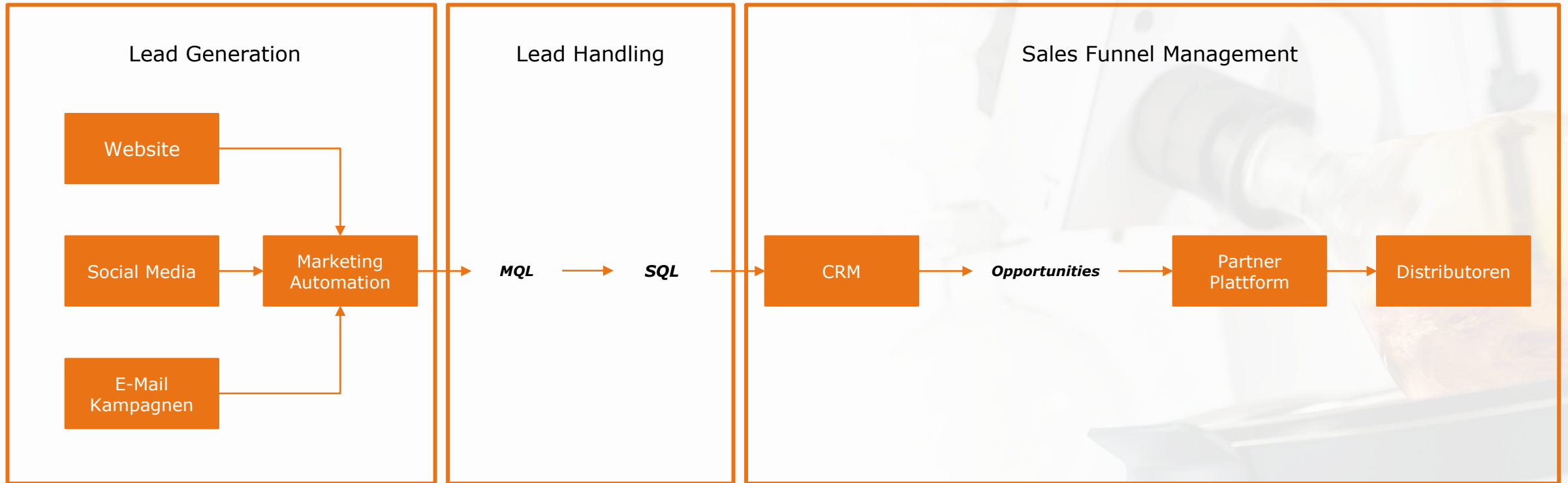
➤ Wichtige Erfolgsfaktoren im Vertrieb bei Heidolph



- 
- Nutzenbasierter Verkauf (*Value Based Selling*) über wirkungsvolles **Content-Marketing**
 - Aufsetzen von **Value Based Sales Kampagnen** für unsere Premium Distributoren
 - Vertriebscontrolling inkl. Sales Funnel Management in SAP Sales Cloud
 - Aufbau und Weiterentwicklung eines **Demand Generation Prozess** im digitalen Marketing unter Verwendung geeigneter Plattformen (Marketing Automation, SAP Marketing Cloud)
 - Aufbau einer **Partnerplattform** zur besseren digitalen Zusammenarbeit mit unseren Distributoren

Content Marketing: Erstellung und Verbreitung relevanter Inhalte, um ein klar definiertes Publikum anzusprechen und zum Kauf zu bewegen. Die Inhalte sollten **nutzenbasierte Kernaussagen** enthalten, die die eigenen Produkte maximal gegen den Wettbewerb differenzieren

➤ Plattform-Management mit Distributoren





› Weiterer Ausbau der Partnerplattform



Ausbau des Sales Funnel Managements mit den Distributoren als wichtiger Teil des Tier Programms

Abwicklung der Kommunikation (Emails) über die Plattform

Bereitstellung der Inhalte von Value based Selling Kampagnen über die Plattform und direkte Korrelation zu den neuen Opportunities des Distributors (Win Rate, Conversion Rate)

VIELEN DANK!

IHRE

FRAGEN?



<https://bit.ly/3sYMsZb>

HIER FINDEN SIE:

- die Präsentationsunterlagen
- ab morgen die Aufzeichnung des Vortrags
- weiterführende Informationen

Sie erhalten den Link am Freitag auch per E-Mail.



KONTAKT

JOACHIM RÖSEL

VICE PRESIDENT GLOBAL SALES & MARKETING
HEIDOLPH INSTRUMENTS GMBH & CO. KG

t: +49 170 926 75 95

e: Joachim.Roesel@heidolph.de

w: www.heidolph.com