

„Wer liefert was“ setzt sich mit browserbasierter Videoberatung von Konkurrenz ab

- Sales-Abteilung setzt auf die Lösung „Snapview“
- „Wer liefert was“ ist das erste Unternehmen aus dem B2B-Online-Business, das auf Videoberatung setzt
- Ziel ist eine verbesserte Vertrauensbasis durch Sichtbarkeit des Gesprächspartners

Hamburg, 4. Juli 2018 – Der führende B2B-Marktplatz „Wer liefert was“ (wlw) digitalisiert und professionalisiert seine Vertriebs- und Beratungsprozesse weiter. Dafür stattet das Tech-Unternehmen sein Inside Sales-Team mit Snapview aus, der browserbasierten Lösung für Online-Videoberatung per Desktop-Sharing. Dies ermöglicht den wlw-Beratern, das Verkaufsgespräch mit potenziellen Kunden online in derselben Qualität wie vor Ort durchzuführen: von der Kontaktaufnahme über die Website und die Koordination von Terminen, über die persönliche Beratung mit Live-Videoübertragung, das Teilen des Bildschirms via Screen-Sharing und das gemeinsame Surfen im Internet per Co-Browsing bis zum digitalen Vertragsabschluss mit elektronischer Unterschrift.

Ob in einer spontanen oder im Voraus geplanten Sitzung, der Berater kann sowohl seinen Bildschirm teilen, als auch per Videotelefonie direkt über den Browser mit dem Kunden über die gezeigten Inhalte sprechen. Zunächst führt der Berater dazu ein Terminierungsgespräch mit dem Kunden, woraufhin eine Termineinladung mit Link folgt. Am Gesprächstermin klickt der potenzielle Kunde auf den Link und betritt über seinen Browser den Beratungsraum – ohne Download von Software oder Plug-ins. Nun kann die Präsentation starten. Dies spart nicht nur Reisekosten und -zeiten ein, sondern verkürzt auch Vertriebszyklen erheblich. Gleichzeitig wird die Qualität der Kommunikation mit dem Kunden verbessert.

„Vertrauen spielt im Vertrieb eine sehr wichtige Rolle“, weiß Ulrich Wasserbäch, Head of Inside Sales bei wlw. „Kann ich mein Gegenüber nicht nur hören, sondern auch sehen, steigert dies das Vertrauen signifikant. Mit Snapview ermöglichen wir unseren Kunden einen transparenten Prozess, der unserem Anspruch, eine innovative Internet-Company zu sein, gerecht wird.“

Das Produktportfolio von wlw ist umfangreich und teilweise erklärungsbedürftig. Auch die Bedarfsanalyse des potenziellen Kunden nimmt in der Regel einen großen Teil des Gesprächs ein. Genau hier sieht Erik Boos, Geschäftsführer von Snapview, den Vorteil der Videoberatung: „Geht es um maßgeschneiderte Angebote, ist ein gutes Gefühl auf Seiten der Kunden essenziell. Das gute Gefühl wird verstärkt, wenn ich meinen Gesprächspartner sehen kann. Gerade Bereiche mit hohem Individualisierungsgrad profitieren daher von Snapview, wie zum Beispiel der Banken- und Versicherungssektor. ‚Wer liefert was‘ ist der erste Kunde aus dem B2B-Online-Business, der auf Videoberatung setzt.“

Wasserbäch sieht in dem neuen Angebot der Videoberatung eine Erweiterung des Services von wlw und trotz der großen Vorteile kein Ablösen des persönlichen Umgangs mit den Kunden: „Ich habe das Telefon aufgrund meiner Vita zwar lieben gelernt, trotzdem brauchen viele Kunden den persönlichen Kontakt. Mit der Videoberatung verbinden wir beide Vertriebswege.“

Der Inside Sales-Bereich ist einer der am schnellsten wachsenden bei wlw und wird seit Jahren kontinuierlich ausgebaut. Die aktuelle Mitarbeiterzahl des Unternehmens liegt bei 250, davon sind



allein rund 40 Angestellte im Vertrieb und in der Neukundengewinnung über die Kanäle Telefon und Online tätig.

Pressekontakt

Wer liefert was? GmbH
Carsten Brandt
ABC-Straße 21
20354 Hamburg
+49 40 2 54 40-131
carsten.brandt@wlw.de

Pressekontakt

PIABO PR GmbH
Philipp Seidel
+49 30 2576205-19
wlw@piabo.net

Über „Wer liefert was“

„Wer liefert was“ ist der führende B2B-Marktplatz in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Als meistbesuchte Internetplattform für den professionellen Einkauf bietet wlw Zugriff auf Millionen von Produkten und Dienstleistungen im B2B-Segment. Auf wlw.de, wlw.at und wlw.ch treffen monatlich 1,3 Millionen Einkäufer mit echtem Bedarf auf rund 570.000 Lieferanten, Hersteller, Händler und Dienstleister in rund 47.000 Kategorien. Die präzise und einfache Suche liefert Einkäufern jeden Monat verlässliche Informationen zu Unternehmen und ihren Produktportfolios inklusive aktueller Kontaktdaten und Preisen. Das Angebot von wlw ist für Einkäufer und als Standardprofil für Inserenten kostenfrei. „Wer liefert was“ hat seinen Hauptsitz in Hamburg und beschäftigt 250 Mitarbeiter. Das Unternehmen wurde 1932 gegründet und gab als erster Anbieter gedruckte Nachschlagewerke für gewerbliche Einkäufer heraus. Seit 1995 bietet wlw seine Services online an. Weitere Artikel, Informationen, Pressemitteilungen sowie Downloads finden Sie [hier](#) und im [wlw Blog](#).

„Wer liefert was“ im Dialog bei



[Facebook](#)



[YouTube](#)



[Google+](#)



[Xing](#)



[LinkedIn](#)



[Twitter](#)



[Pinterest](#)