

REFERENZKUNDE

H&T PRESSPART





Führender Hersteller für pharmazeutische Komponenten legt großen Wert auf eine zeitgemäße Buyer Experience

H&T Presspart ist ein Unternehmen der Heitkamp und Thumann Gruppe. Das Unternehmen hat sich in den letzten 45 Jahren zu einem weltweit führenden Hersteller für maßgeschneiderte Tiefziehteile und Spritzgussteile für die Pharmaindustrie entwickelt. Dabei hat sich H&T Presspart auf die Herstellung und den Vertrieb von pharmazeutischen Komponenten und Geräten für Medikamentenverabreichungssysteme im Sektor der Atemwegsmedikamente spezialisiert. In diesem Zusammenhang ist das Unternehmen am besten bekannt für seine Aerosoldosierbehälter, MDI-Sprühköpfe sowie sein umfangreiches Sortiment aus Dosiszahl-Lösungen.

Das Ziel von H&T Presspart ist es, der führende globale Anbieter von präzisionsgeformten Komponenten für den pharmazeutischen Sektor zu sein. Das Unternehmen vertreibt sein umfangreiches Lösungsangebot mittlerweile weltweit in über 35 Länder. Produktpräsentationen finden nicht nur im klassischen Außendienst statt, sondern vor allem auch auf internationalen Themenmessen. Viele der angebotenen Komponenten sind sehr technisch und daher erklärungsbedürftig in Ihrer Herstellung und Anwendung. Umso wichtiger ist es für H&T Presspart das Lösungsportfolio für die Kunden und Interessenten erlebbar zu gestalten. Für die Vertriebsmitarbeiter ist es ein wesentlicher Erfolgsfaktor alle relevanten Kundeninformationen stets im Zugriff zu haben. Neben relevanten technischen Daten zählt hier auch der Zugriff auf die aktuellen Media Assets für die Marketing- und Sales Kommunikation. Darunter fallen z.B. Grafiken, technische Zeichnungen, Videos, Flyer und weitere wichtige Verkaufsdokumente. H&T Presspart legt einen großen Wert auf die Kundenzufriedenheit weshalb der lösungsorientierte Beratungsansatz im Vertrieb einen wesentlichen Erfolgsfaktor darstellt.

Innovative Lösungen, innovativ präsentiert.

Mit der Vertriebs App von SaleSphere sind die Vertriebsmitarbeiter von H&T Presspart in der Lage die individuellen Kundenbedürfnisse vor Ort konkret zu analysieren und zu erfassen. Während des Kundendialogs lassen sich bedarfsgerecht die richtigen Produkte und Dienstleistungen präsentieren und Angebote können direkt vor Ort veräußert werden. Neben der bedarfsgerechten Kundenansprache und der Verbesserung der Verkaufsargumentation ließ sich durch die moderne Präsentationsform und die multimediale Gestaltung des Kundentermins via Tablet-PC die Customer Experience auf ein zeitgemäßes Level heben.



Die Herausforderung

- Digitalisierung von Vertriebsprozessen
- Gesprächsinhalte vor Ort direkt in Form von Besuchsberichten erfassen
- Messeformulare definieren und Visitenkarten scannen
- Übersichtliche, multimediale Darstellung und Präsentation von Produkten und Services
- Einfache Verwaltung und Distribution von Verkaufsunterlagen

Die Resultate

- Angenehme Verkaufsgespräche auf Augenhöhe
- Direkte Übermittlung relevanter Dokumente an die Kunden
- Bessere Verkaufsargumente und höhere Beratungsqualität
- Vollständigkeit & Aktualität von Produktinformationen
- Multimediale Gestaltung des Kundentermins
- Zeitgemäße Customer Experience

„Als Hersteller von Komponenten und Bauteilen für medizinische Produkte haben die Qualität und Zuverlässigkeit unserer Komponenten und Bauteile eine wichtige soziale Wirkung, indem sie die Lebensqualität der Endanwender unserer Produkte verbessern. SaleSphere unterstützt unseren Vertrieb darin, genau diese Botschaft unserer Zielgruppe in visueller und innovativer Form zu präsentieren.“

Stefan Hoffmann // Leiter Marketing, H&T Presspart

SaleSphere

SaleSphere ist ein SaaS-Produkt der mVISE AG.
Die mobile Vertriebs- und Field Service-Lösung
bietet digitale Unterstützung der mobilen Außen-
dienstaktivitäten mit einer flexiblen und sicheren
Integration in die Unternehmens-IT.

SaleSphere GmbH,
ein Unternehmen der mVISE AG

Wanheimer Straße 66
40472 Düsseldorf

Tel: +49 211 78 17 80-0
Fax: +49 211 78 17 80-78

salesphere@mwise.de
www.salesphere.com
www.mwise.de

