



Die Power der Zusammenarbeit: Erfolgsfaktoren für die Synergie zwischen Marketing und Vertrieb

Sales Summit, 25. April 2024

Kerstin Valet

Regional Director Marketing & Communications, CRIF Deutschland



WER BIN ICH?

- Kerstin Valet
- Regional Director Marketing & Communications für DE, AT, PL bei CRIF
- Gebürtige Österreicherin
- Seit 6 Jahren in Hamburg, seit fast 11 Jahren bei CRIF
- 15 Jahre Expertise im B2B Marketing
- Fokus auf Branding, Strategie- und interne Kommunikation, Personal Branding, Sales Enablement, Marketing Automation, Knowledge Management
- Stärken: Offenheit & Neugier, agiles Mindset, interdisziplinäre und internationale Zusammenarbeit
- Privat: Reisen und Salsa Tanzen



Unsere Kompetenzen

CRIF Produktmatrix

**B2B2C
Daten**

Beratung & Analytics
Plattformen
Software



Marktanalyse & Prospecting



Kunden Onboarding & Identifikation



Risikobewertung



Betrugsprävention



Compliance Management



ESG-Bewertung & Nachhaltigkeit



Portfolio Management



Contact Research

CRIF auf einen Blick



1988

Gründung in Bologna,
Italien &
inhabergeführt

37

Länder mit direkten
Aktivitäten

85+

Unternehmen

4

Kontinente

6.400+

Experten für Ihre
Betreuung

10.500+

Finanzinstitute

600

Versicherungs-
gesellschaften

90.000+

Geschäftskunden

1 Mio.+

Privatpersonen

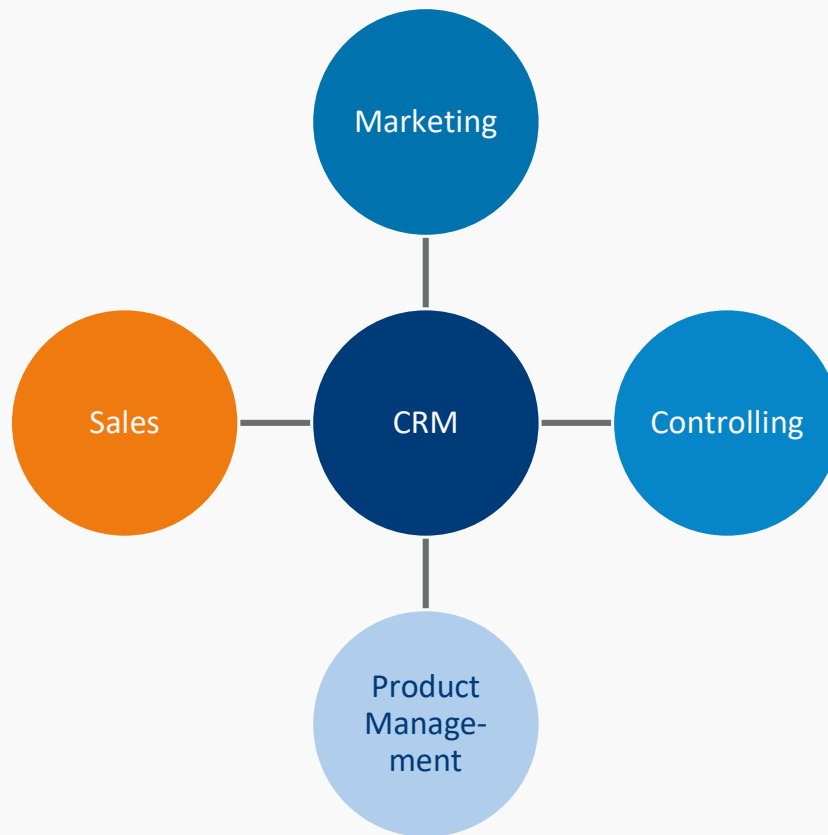


Eigene Rating-
Agentur nach
ESMA Richtlinien



Case 1: Die gemeinsame Planung

Braucht es nur Marketing & Sales?



Zusammenarbeit auf Augenhöhe



Klare Verantwortlichkeiten

Marketing - Mitarbeitende aufgeteilt nach Branchen und Business Units

Gemeinsame Meetings
→ Marktfeedback



Strategie im Blick

Abstimmung auf Unternehmens- und Fachbereichsstrategien

Gemeinsame Budgetplanung



Fokus auf den Kunden

Verständnis für Herausforderungen in allen Bereichen dank Knowledge Sharing und Trainingsformaten

Gemeinsame Erarbeitung von Ideal Client Profiles



Gemeinsam zum Erfolg

Sales nutzt MaComms-Aktivitäten zur eigenen Positionierung & Generierung von Touchpoints

Erfolgsmessung dank klarer Zielerwartung und Monitoring im CRM



Kontinuierliche Verbesserung

Laufende Analyse
Teilen der Ergebnisse im Team



Case 2:
Ordnung in das Content-Chaos bringen

Unsere Herausforderungen

Keine einzige Quelle der Wahrheit

Content Chaos

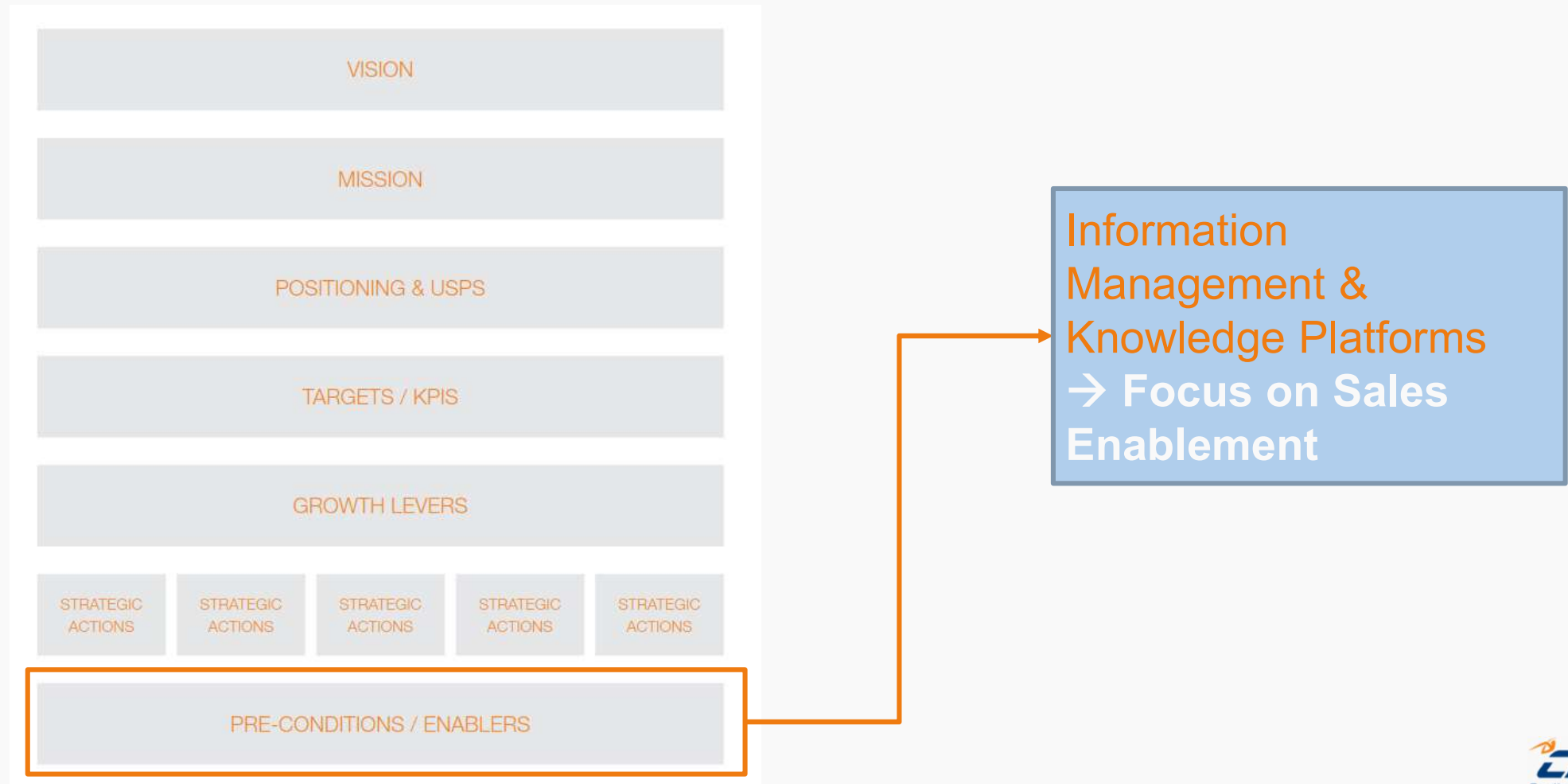
Hoher Aufwand bei Marketing

Kein Wissen über die Nutzung von Unterlagen

Schwierige Anleitung bei Marketing Aktivitäten

Hürden beim Training bestehender und Onboarding neuer Mitarbeitenden

Information Management als strategischer Enabler



Unsere Ziele

**ALLES IN EINER
PLATTFORM**

**SALES CYCLE
VERKÜRZEN**

**INSIGHTS ÜBER
KUNDEN GEWINNEN**

**KUNDENBINDUNG
STEIGERN**

**INSIGHTS ÜBER DAS
VERHALTEN DES
VERTRIEBS GEWINNEN**

**BESSERES KNOW HOW
ÜBER LÖSUNGEN**

Die Lösung



ERGEBNISSE

- Bessere Konvertierung von Cold Calls
- Effizienzsteigerung bei CI Relaunch
- Verkürzung des Sales Cycle
- Weniger Zeit für die Suche
- Leichteres Onboarding



Kerstin Valet

k.valet@crif.com

0049 172 7392486



WE ARE HIRING IN SALES! JOIN US NOW!

www.crif.de