

logo

19. Octubre 2021

Responsible according to press law:

Christian Österle

QR code



Download/View press release and press images.

Festo inaugura el Digital Sales Hub en Barcelona

El Digital Customer Journey crea una gran experiencia online para el cliente

Reconocer rápidamente las tendencias digitales y aplicarlas con el máximo beneficio para los clientes es cada vez más importante para el éxito empresarial. Festo, empresa global de automatización y formación técnica, ha inaugurado su nuevo Digital Sales Hub en uno de los puntos calientes de las tendencias, Barcelona. Con su entorno dinámico, la metrópoli de las start-ups ofrece las mejores condiciones para ello.

Tres cuartas partes de los compradores B2B en Europa ya compran en línea y les gustaría utilizar este canal mucho más. Las decisiones de compra se basan principalmente en la calidad de la presencia en línea. Con una nueva y más joven generación de compradores, los llamados millenials menores de 35 años, esta tendencia hacia la compra online en el B2B se intensificará.

Festo ha identificado el viaje digital del cliente (Digital Customer Journey) como un campo de acción central en su estrategia corporativa. Para 2025, casi el cuarenta por ciento de la facturación se procesará digitalmente.

“El 90% de todas las decisiones de compra en B2B también comienzan con una búsqueda digital en un motor de búsqueda. Con nuestro Digital Customer Journey, nos centramos constantemente en las necesidades de nuestros clientes. De este modo, apoyamos a nuestros clientes en todo su recorrido digital: desde la localización en los motores de búsqueda, pasando por la selección intuitiva de productos, hasta el proceso eficiente de pedido y venta”, dijo el Dr. Ansgar Kriwet, Miembro del Board Dirección de Ventas, en la inauguración oficial del Digital Sales Hub en Barcelona.

Una cuarta parte de la facturación en línea

Festo ya genera una cuarta parte de su volumen de negocios en línea. Además de sus propias plataformas de comercio electrónico, también se trata de integrarse en los portales de pedidos de clientes y distribuidores. Los proveedores como Festo deben garantizar una integración electrónica sin problemas y una alta calidad de los datos. Estas soluciones también forman parte de la estrategia global de digitalización de Festo.

“Estamos orientados a las plataformas líderes de B2C y nos desarrollamos constantemente en técnicas digitales. El entorno digital es extremadamente dinámico y está fuertemente caracterizado por las start-ups. Además de San Francisco, que sigue siendo el lugar líder en tecnología, Londres, Berlín y Barcelona se han consolidado en Europa como metrópolis innovadoras y dinámicas para las tendencias digitales”, dijo Heiko Landsberg, responsable de Global Digital Sales.

Metrópolis de las start-ups Barcelona

Como Director General de la filial española de Festo, con sede en Barcelona, Xavier Segura reconoció desde el principio las oportunidades que ofrecía la ciudad: “Me gustó esta idea desde el principio. En Festo España llevamos varios años aprovechando con mucho éxito el potencial de las universidades de Barcelona y el entorno tecnológico existente. Barcelona es un lugar muy atractivo para el talento internacional y para las empresas tecnológicas, lo que supone muchas ventajas para nuestro proyecto”.

Las oportunidades digitales están cambiando rápidamente. Además de la sede en Alemania, el Digital Sales Hub es otra base en el área de ventas digitales con un fuerte enfoque en la analítica y la innovación. Esto permite a Festo captar rápidamente las nuevas tendencias con desarrolladores in situ y probarlas en proyectos piloto junto con la empresa nacional española y sus clientes.

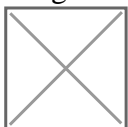
“Tuvimos la oportunidad de ubicar el Digital Sales Hub en el mismo edificio que nuestra filial española. Esto nos permite aprovechar la proximidad al negocio operativo de una empresa nacional innovadora y a sus clientes. Con el apoyo de Festo España, también estamos contratando a los especialistas adecuados a nivel local”, explica Viktor Nordstrom, responsable de Digital Sales Hub Barcelona.

Inteligencia artificial (IA) y Design Thinking

Actualmente, 20 profesionales trabajan ya en el Digital Sales Hub en las áreas de análisis de datos, programación, innovación y atención al cliente. Los equipos interdisciplinarios utilizan espacios creativos. Se utilizan tecnologías de última generación, como la analítica de datos apoyada por la IA, y métodos de trabajo ágiles, como el design thinking.

“Apoyamos a nuestros clientes para que ahorren tiempo y sean más productivos en todos los procesos. Nuestras herramientas de ingeniería digital desempeñan un papel muy decisivo en este sentido. Desde la selección de productos hasta la configuración, pasando por la evaluación del consumo energético y la descarga de planos y datos técnicos, ofrecemos a nuestros clientes un ecosistema de Festo fácil de usar y con mucho valor añadido”, resume el Dr. Ansgar Kriwet.

Imágenes de prensa

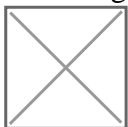


Inauguración Festo Digital Sales Hub

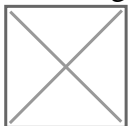
Inauguración oficial del Festo Digital Sales Hub en Barcelona el 19 de octubre de 2021 De izquierda a derecha: Heiko Landsberg, Head of Global Digital Sales, Festo Dr. Ansgar Kriwet, Miembro del Board Dirección de Ventas, Festo ...



Festo Digital Sales Hub Office



Festo Digital Sales Hub Innovation Room

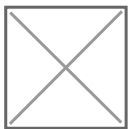


Festo Digital Sales Hub in Barcelona



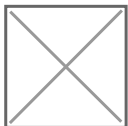
Festo España

Sede de Festo España en Barcelona



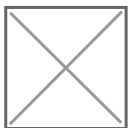
El Dr. Ansgar Kriwet

Miembro del Board Dirección de Ventas, Festo SE & Co. KG



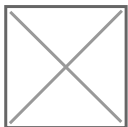
Xavier Segura

Director General de Festo España



Viktor Nordstrom

Head of Festo Digital Sales Hub in Barcelona



Heiko Landsberg

Head of Global Digital Sales, Festo SE & Co. KG

Sobre Festo

Festo es un actor global y una empresa familiar independiente con sede en Esslingen am Neckar (Alemania). Desde sus inicios, Festo ha marcado pautas en la tecnología de automatización industrial y en la formación técnica, contribuyendo así al desarrollo sostenible del medio ambiente, la economía y la sociedad. La empresa suministra tecnología de automatización neumática y eléctrica a 300.000 clientes de automatización de fábricas y procesos en más de 35 sectores. El sector LifeTech, con la tecnología médica y la automatización de laboratorios, es cada vez más importante. Los productos y servicios están disponibles en 176 países de todo el mundo. En todo el mundo, unos 20.600 empleados en cerca de 60 países con más de 250 sucursales generaron unas ventas de aproximadamente 3.450 millones de euros en 2024. De esta cantidad, más del 8% se invierte anualmente en investigación y desarrollo. En la empresa de aprendizaje, las medidas de formación y desarrollo representan el 1,5% de la facturación. Festo Didactic SE es un proveedor líder de educación y formación técnica y ofrece a sus clientes de todo el mundo soluciones integrales de aprendizaje digital y físico en el entorno industrial.