

logo

27. Ottobre 2021

Responsible according to press law:

Christian Österle

QR code



Download/View press release and press images.

Festo apre il Digital Sales Hub a Barcellona

Il Digital Customer Journey crea un'esperienza online per il cliente

Riconoscere rapidamente le tendenze digitali e implementarle con il massimo beneficio per i clienti, sta diventando sempre più importante per il successo aziendale. Festo, attore globale nell'automazione e nella formazione tecnica, ha aperto il suo nuovo Digital Sales Hub in uno degli hotspot di tendenza, Barcellona. Con il suo ambiente dinamico, la metropoli delle start-up offre condizioni ottimali.

In Europa, tre quarti degli acquirenti B2B acquistano già online e vorrebbero incrementare l'utilizzo di questo canale. Le decisioni di acquisto si basano principalmente sulla qualità della presenza online. Con una generazione di acquirenti più giovane, i cosiddetti millennial sotto i 35 anni, la tendenza all'acquisto online nel B2B si intensificherà.

Festo ha individuato nel Digital Customer Journey un campo di azione centrale nella propria strategia aziendale. Entro il 2025, quasi il 40% del fatturato sarà generato ed elaborato digitalmente.

“Il 90% di tutte le decisioni di acquisto iniziano, anche nel B2B, in un motore di ricerca digitale. Con il nostro Digital Customer Journey, ci concentriamo costantemente sulle esigenze dei nostri clienti, supportandoli durante l'intero percorso digitale: dalla reperibilità nei motori di ricerca, alla selezione intuitiva dei prodotti, all'efficiente processo di ordinazione e vendita”, ha affermato il dott. Ansgar Kriwet, membro del consiglio di amministrazione delle vendite, all'inaugurazione ufficiale del Digital Sales Hub a Barcellona.

Oggi Festo realizza un quarto del proprio fatturato online. Oltre alle proprie piattaforme di e-business, si tratta anche di integrazione nei portali di ordinazione di clienti e distributori. Fornitori come Festo devono garantire un'integrazione elettronica senza problemi e un'elevata qualità dei dati. Tali soluzioni fanno parte della strategia di digitalizzazione globale di Festo.

“Siamo orientati verso le principali piattaforme B2C e sviluppiamo costantemente le tecniche digitali. L'ambiente digitale è estremamente dinamico e fortemente caratterizzato da start-up. Oltre a San Francisco, che è ancora la principale località tecnologica, Londra, Berlino e Barcellona si sono affermate in Europa come metropoli innovative e dinamiche per le tendenze digitali”, ha affermato Heiko Landsberg, Head of Global Digital Sales.

In qualità di amministratore delegato della società Festo con sede a Barcellona, ??Xavier Segura ha riconosciuto le opportunità offerte dalla metropoli in una fase iniziale:

“Sono stato un fan di questa idea fin dall'inizio. In Festo Spagna, da diversi anni, sfruttiamo con successo il potenziale delle università di Barcellona e l'ambiente tecnologico esistente. Barcellona è un luogo molto attraente per talenti internazionali e aziende tecnologiche che portano molti vantaggi per il nostro progetto”.

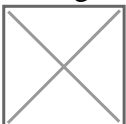
Le opportunità digitali stanno cambiando rapidamente. Oltre alla sede in Germania, l'hub è un'altra base, nell'area delle vendite digitali, con una forte attenzione all'analisi e all'innovazione. Ciò consente a Festo di cogliere molto rapidamente le nuove tendenze, con gli sviluppatori in loco, e di testarle in progetti pilota insieme all'azienda nazionale spagnola e ai suoi clienti.

“Abbiamo avuto l'opportunità di localizzare il Digital Sales Hub nello stesso edificio della nostra filiale spagnola. Questo ci permette di sfruttare la vicinanza all'attività operativa di un'azienda nazionale innovativa e dei suoi clienti. Con il supporto di Festo Spagna, stiamo inoltre reclutando gli specialisti giusti a livello locale”, spiega Viktor Nordstrom, responsabile del Digital Sales Hub Barcelona.

Oggi, 20 professionisti lavorano già nel Digital Sales Hub, nei settori dell'analisi dei dati, della programmazione, dell'innovazione e del customer care. I team interdisciplinari utilizzano spazi creativi. Vengono utilizzate tecnologie all'avanguardia, come l'analisi dei dati supportata dall'intelligenza artificiale e metodi di lavoro agili come il design thinking.

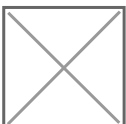
“Supportiamo i nostri clienti nel risparmiare tempo e nel diventare più produttivi in ??tutti i processi. I nostri strumenti di ingegneria digitale svolgono qui un ruolo molto decisivo. Dalla selezione del prodotto alla configurazione, dalla valutazione del consumo energetico al download di disegni e dati tecnici, offriamo ai nostri clienti un ecosistema Festo di facile utilizzo con notevole valore aggiunto”, riassume il dott. Ansgar Kriwet.

Immagini stampa

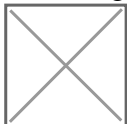


Inaugurazione del Festo Digital Sales Hub

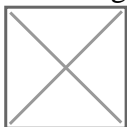
Inaugurazione ufficiale del Festo Digital Sales Hub a Barcellona, ??19 ottobre 2021 Da sinistra a destra: Heiko Landsberg, responsabile vendite digitali globali, Festo Dr. Ansgar Kriwet, membro del consiglio di amministrazione Vendite ...



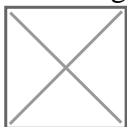
Festo Digital Sales Hub Office



Festo Digital Sales Hub Innovation Room

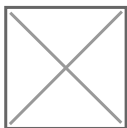


Festo Digital Sales Hub a Barcellona



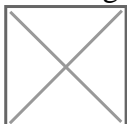
Festo Spagna

Head Office of Festo Spain in Barcelona



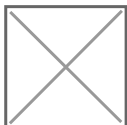
Dr. Ansgar Kriwet

Dr. Ansgar Kriwet, membro del consiglio di amministrazione Vendite, Festo SE & Co. KG



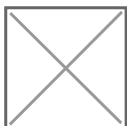
Xavier Segura

Amministratore delegato, Festo Spagna



Viktor Nordstrom

Head of Festo Digital Sales Hub a Barcellona



Heiko Landsberg

Responsabile delle vendite digitali globali, Festo SE & Co. KG