

Warum Daten ohne Dialog keine Deals bringen

23.06.2025, 07:00 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *MarketDialog GmbH*



Helen Hain, Managing Partner und Sven Burkhardt, Prokurist und Marketing Director MarketDialog GmbH

Der B2B-Vertrieb steht vor einem Wendepunkt. Während Technologien wie Künstliche Intelligenz (KI), Automatisierung und digitale Plattformlösungen den Vertriebsalltag beschleunigen und vereinfachen sollten, zeigt die wirtschaftliche Realität häufig einen gegenläufigen Trend. Die aktuelle Wirtschaftslage spiegelt eher zunehmende Kaufzurückhaltung, lange Entscheidungszyklen und einen wachsenden Bedarf an persönlicher Beziehungspflege wider.

„Technologie verändert den Vertrieb, aber Vertrauen bleibt der Abschlussfaktor Nummer eins. Wer im B2B-Geschäft 2025 noch erfolgreich verkaufen will, braucht mehr als Tools: Er braucht Haltung“, sagt Helen Hain, Geschäftsführerin und Managing Partner der MarketDialog GmbH, einer der führenden Vertriebsberatungsagenturen in Deutschland.

Neue Herausforderungen im B2B-Vertrieb

- Weniger Aufträge, längere Entscheidungen: Die konjunkturelle Unsicherheit bremst die Investitionsfreude vieler Unternehmen. Besonders im Mittelstand werden Kaufentscheidungen gründlicher geprüft und Budgets knapper verteilt.
- B2B-Kunden sind digital informiert – aber persönlich anspruchsvoll: Vor dem Erstkontakt mit einem Anbieter haben Kunden meist bereits umfangreiche Recherchen abgeschlossen. Sie erwarten relevante Inhalte, digitale Zugänglichkeit – und dennoch persönliche Beratung auf Augenhöhe.
- KI als Enabler, nicht als Ersatz: Moderne Tools zur Zielgruppenanalyse, zur automatisierten Leadqualifizierung oder zum Content-Scoring helfen, Ressourcen effizient einzusetzen. Doch sie ersetzen nicht den menschlichen

Dialog.

Vertrauen als Schlüssel zur Conversion

In einer aktuellen Umfrage des Digitalverbandes Bitkom gaben 73 % der befragten Unternehmen an, dass Vertrauen in die Kompetenz und Zuverlässigkeit eines Anbieters für sie kaufentscheidend ist – noch vor Preis oder Technologie. Diese Entwicklung bestätigt auch Helen Hain: „Gerade in Krisenzeiten ist der persönliche Vertrauensaufbau oft wichtiger als das beste Argument.“

MarketDialog: Datenbasiert denken, menschlich handeln

Die MarketDialog GmbH hat sich auf diese neue Realität eingestellt: Mit einem hybriden Vertriebsmodell aus datengetriebener Leadgenerierung, persönlichem Telemarketing und strategischer Vertriebsberatung unterstützt das Unternehmen mittelständische Firmen dabei, ihre Sales-Performance zukunftssicher auszurichten.

„Unsere Erfahrung zeigt: Der Sales Funnel ist nicht tot, aber er wird komplexer. Umso wichtiger ist es, Kunden nicht nur zu erreichen, sondern sie auch emotional abzuholen – mit kluger Kommunikation, Transparenz und echter Beratung“, so Sven Burkhardt, MarketDialog Prokurist und Marketing Director.

Workshop-Formate & Rocking Sales Blog als Impulsgeber

Mit praxisnahen Workshop-Formaten wie „Kunde im Fokus“ oder dem unternehmenseigenen Rocking Sales Blog schafft MarketDialog zusätzliche Plattformen für den Austausch im B2B-Vertrieb. Der Blog stellt regelmäßig Persönlichkeiten aus Vertrieb und Marketing vor, die mit Haltung, Kreativität und Durchhaltevermögen überzeugen und so branchenübergreifend die Zukunft des Vertriebs mitgestalten.

Fazit: B2B wird wieder „Business to Human“

Vertrieb im Jahr 2025 bedeutet mehr als Automatisierung und Funnel-Optimierung. Es geht um Dialog, Haltung und Vertrauen. Unternehmen, die dies verstehen und umsetzen, verschaffen sich in einem zunehmend fragmentierten Marktumfeld einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil.

MarketDialog GmbH

Düsseldorfer Straße 40
65760 Eschborn
Deutschland

HermindaDeiana (Public Relations Manager)

+49 (0) 6196 7695-183

hermina.deiana@marketdialog.com

marketdialog.com

Portrait

MarketDialog gehört seit über 22 Jahren und mit mehr als 5.000 erfolgreich realisierten B2B Projekten für internationale Konzerne, führende mittelständische Unternehmen und innovative Start-ups, zu den führenden Vertriebsberatungs- und Telemarketing Agenturen. Die Kernkompetenz von MarketDialog liegt auf den Branchen Automotive, IT, Finance, Industrie und NGOs und auf maßgeschneiderten Beratungs- und Kommunikationsleistungen sowie Inhouse Telemarketingleistungen für Neukundengewinnung, Bestandskundenmanagement und Leadgenerierung sowie IT-Solutions. Mit einem klaren Fokus auf datengetriebene Strategien und persönliche Kommunikation unterstützt MarketDialog Unternehmen, ihre Marktpotenziale voll auszuschöpfen.

News-ID: 1285376 • Views: 396 (Stand: 27.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1285376/Warum-Daten-ohne-Dialog-keine-Deals-bringen.html>