

Wir müssen reden - am Telefon!

28.08.2025, 07:00 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *MarketDialog GmbH*



Helen Hain - Managing Partner MarketDialog GmbH, Speaker und Expertin für Leadership & Sales

Während Digitalisierung und KI als Allheilmittel im B2B-Vertrieb gefeiert werden, beobachtet MarketDialog <https://www.marketdialog.com/mit> wachsender Sorge einen folgenschweren Trend: Persönliche Gespräche, echte Kundennähe und qualifizierte telefonische Beratung drohen in der digitalen Euphorie unterzugehen.

Die Frage lautet: Wer redet eigentlich noch mit dem Kunden?

Seit über 23 Jahren ist MarketDialog Partner internationaler Konzerne wie Kreditkartenunternehmen, Automobilhersteller, führender nationaler und internationaler IT-Dienstleister und vielen mehr. Das Telemarketing- und Vertriebsberatungsunternehmen aus Eschborn steht für messbare Ergebnisse, tiefes Branchenverständnis und vor allem für eins: Dialog auf Augenhöhe.

„Wir erleben aktuell eine paradoxe Entwicklung: Je digitaler die Welt, desto seltener sprechen Menschen direkt miteinander, vor allem im Vertrieb“, sagt Helen Hain, Geschäftsführerin und Managing Partner der MarketDialog GmbH. „Aber Kundenbeziehungen wachsen nicht in Funnels, sie entstehen in Gesprächen.“

Vertrieb ohne Stimme – eine riskante Entwicklung

Die zunehmende Verlagerung der Leadgenerierung auf digitale Kanäle, automatisierte Funnels und KI-gestützte Prozesse mag effizient wirken. Doch was bleibt auf der Strecke?

- Wer beantwortet komplexe Fragen?
- Wer erklärt erklärungsbedürftige Produkte?
- Wer hört Beschwerden, Einwände, Wünsche?
- Wer trainiert junge Vertriebler und Vertrieblerinnen in aktiver Gesprächsführung?

„Wenn junge Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Vertrieb lieber E-Mails schreiben als zum Hörer zu greifen, verlieren Unternehmen nicht nur an Schlagkraft, sie verlieren Anschluss an ihre Kunden“, warnt Helen Hain.

Bots statt Menschen: Bequemlichkeit oder Arroganz?

Viele Unternehmen verschanzen sich mittlerweile hinter Chatbots, Formularen und automatisierten Response-Mails. Persönliche Ansprechpartner? Selten. Telefonkontakt? Fehlanzeige. „Das ist nicht nur ineffizient, sondern oftmals überheblich“, so Hain. „Gerade im B2B-Geschäft, in dem es um Investitionen in fünf- oder sechsstelliger Höhe geht, ist persönliche Kommunikation keine Kür, sondern Pflicht.“

MarketDialog setzt bewusst auf ein hybrides Modell: datengetriebenes Lead Scoring kombiniert mit menschlicher Intelligenz per Telefon, individuell und professionell. Das Ergebnis: belastbare Kundenbeziehungen, qualifizierte Leads und ein Vertrieb, der versteht, berät und überzeugt.

Wer heute nicht zuhört, wird morgen nicht gefragt

„Vertrieb ist kein Selbstläufer. Wer sich vollständig auf digitale Tools verlässt, lässt seine Kunden irgendwann allein“, sagt Hain. „Und wenn niemand mehr ans Telefon geht, wer hört dann, was Kunden wirklich brauchen?“

Fazit: Die Stimme bleibt das stärkste Vertriebsinstrument

Es ist an der Zeit, den Vertrieb neu zu denken, nicht rein digital, sondern mehrdimensional. Wer wachsen will, braucht Systeme im Mix. Wer gewinnen will, braucht Gespräche. MarketDialog ist der Partner, der B2B-Unternehmen wieder ins Gespräch bringt, und zwar auf allen Ebenen.

MarketDialog GmbH

Düsseldorfer Straße 40
65760 Eschborn
Deutschland

HerminaDeiana (Public Relations Manager)

+49 6196 7695-183

hermina.deiana@marketdialog.com

marketdialog.com

Portrait

MarketDialog gehört seit über 23 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 in Deutschland. Die Kernkompetenz von MarketDialog liegt auf den Branchen Automotive, IT, Finance und Industrie 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: 1289658 • Views: 392 (Stand: 30.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1289658/Wir-muessen-reden-am-Telefon.html>