

Hard Skills für Digital Leader

Die folgenden Hard Skills sollten Sie sich aneignen:

- Kenntnisse der systematischen Auswertung großer Datenmengen (Big Data), um zum Beispiel mit statistischen Methoden neues Wissen aus bestehenden Daten zu gewinnen (Data Mining), und ein Grundverständnis darüber, wie diese Daten für die vertriebseigenen Anwendungen aufbereitet werden können
- Kenntnisse über cloudbasierte Anwendungen, also von Software, Datenbanken, Servern und Netzwerken, insbesondere von CRM-Systemen und Möglichkeiten der Vertriebsautomatisierung
- Kenntnisse der Plattformökonomie, wie also digitale Plattformen funktionieren und welche Geschäftsmodelle sie hervorbringen bzw. ihnen zugrunde liegen
- Kenntnisse von Kommunikationssystemen und -anwendungen, um dezentrale Teams und mobile Mitarbeiter zu vernetzen und zu steuern
- souveräner Umgang mit Social Media im Kontakt mit Mitarbeitern und Kunden
- Kenntnisse über Co-Working-Instrumente wie SharePoint, soziale Funktionen und Social-Media-KPIs (Key Performance Indicators)

LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.



GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de