

Ceterix modernisiert wie Content den Verkaufsprozess unterstützt

Seit der Gründung 2010, entwickelt Ceterix Orthopaedics chirurgische Werkzeuge zur Behandlung von Meniskusrissen, einer der häufigsten Knieverletzungen. Der Meniskus ist der "Stoßdämpfer" im Knie. Wenn er Risse bekommt, verursacht das Schmerzen und Schwellungen, bis hin zur Steifheit des Knies. Bisher verwendete Techniken erschwerten Chirurgen, bestimmte Rissarten zu behandeln. Die Instrumente von Ceterix erlauben hier die schonende Vernähung des Meniskus. Um Produktschulungen für Chirurgen zur effektiven Verwendung der Instrumente durchzuführen, verfügt Ceterix über einen Direktvertrieb und ein großes Netzwerk von Distributoren.

Einfacher Zugriff auf relevante Dokumentationen im Vertrieb

Ceterix Produkte sind sehr komplex. Das Unternehmen muss sicherstellen, dass Vertriebsteam und Distributoren stets Zugriff auf die neuesten Informationen haben.

Dies ist besonders wichtig im indirekten Vertrieb. Diese Mitarbeiter verbringen 95% ihrer Zeit mit Chirurgen im Operationsaal. Sie beantworten Fragen, die während einer laufenden OP entstehen. „Wenn Sie mitten in einer OP sind, haben Sie keine Zeit, Informationen in Druckunterlagen nachzuschlagen — Sie müssen unmittelbar auf die relevante Information zugreifen können“, erläutert Anura Patil, Senior Marketing Manager bei Ceterix. „Wir müssen sicherstellen, dass unser Vertrieb sofort alle aktuellen technischen Informationen für ein Troubleshooting zur Hand hat, um dem Chirurgen an Ort und Stelle so schnell wie möglich antworten zu können.“ Viele Updates sind auch aus Compliance Gründen notwendig, da fehlerhafte oder alte Dokumentationen ggf. nicht mehr den amtlichen Vorgaben entsprechen.“



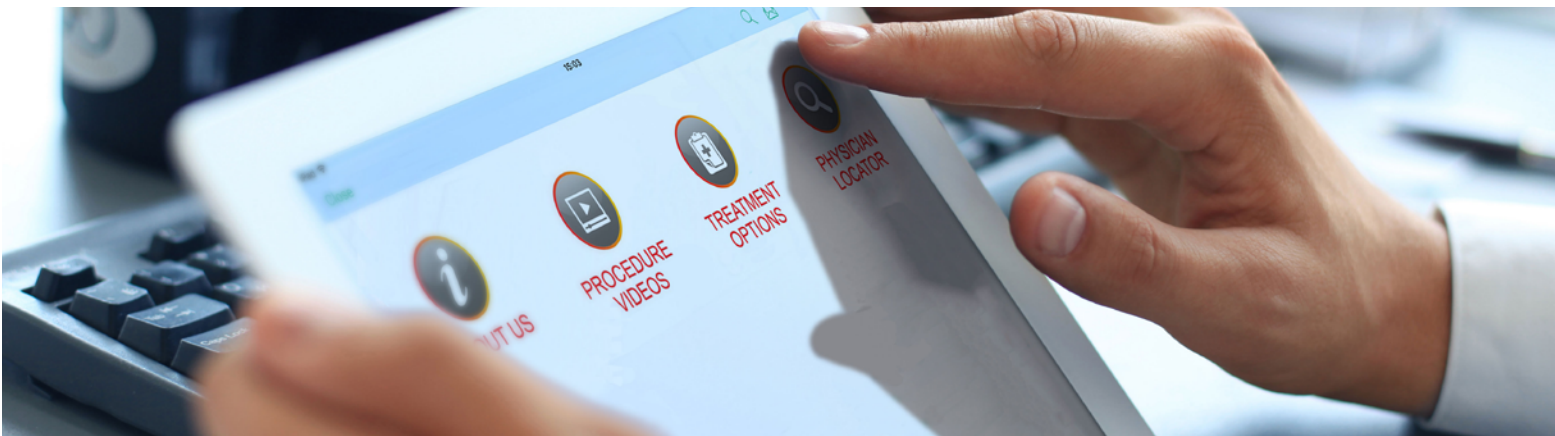
„Wenn Sie mitten in einer OP sind, haben Sie keine Zeit, Informationen in Druckunterlagen nachzuschlagen — Sie müssen unmittelbar auf die relevante Information zugreifen können.“

Anura Patil
Senior Marketing Manager, Ceterix



Über Ceterix

- **Hauptsitz** Menlo Park, CA, USA
- **gegründet** 2010
- **Branche** Medizintechnik, Chirurgische Lösungen
- **50 Mitarbeiter**



Die Unorganisiertheit beseitigen

Vor der Einführung von Showpad, legte Ceterix seine Dokumente in Dropbox ab. „Es war allerdings mühsam für unsere Vertriebsmitarbeiter, dort schnell das Richtige zu finden. Unsere Vertriebler hatten immer Schwierigkeiten, gesuchte Informationen zu finden. Und bei jedem Update haben sich auch noch die Links geändert“, sagt Anura.“ Regelmäßig bekamen wir Anfragen von unserem Verkaufsteam, wo denn bitte die benötigten Dateien zu finden sind.“

Beim Besuch von Chirurgen im OP ging oft die Internetverbindung verloren. „Wir mussten dringend dafür sorgen, dass unsere Dokumentationen einfacher zu finden sind, egal ob man nun online oder offline ist“, sagt Anura.

Content Aktivierung macht den Unterschied

GEZIELTES NACHFASSEN BEI POTENZIELLEN NEUKUNDEN

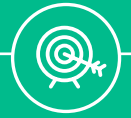
Showpad erlaubt Vertriebsmitarbeitern, den Kundenzugriff auf zuvor mit ihnen geteilte Inhalte nachzuverfolgen. Und Sie anschließend entsprechend Ihrem Nutzungsverhalten anzusprechen.

Es ist oft nicht möglich, einen Chirurgen persönlich für eine Nachschulung zu treffen. Die Operateure studieren dann vor einem Eingriff oft Schulungsvideos. Vertriebsmitarbeiter können gezielt darauf reagieren und zum richtigen Zeitpunkt weitere relevante Informationen zugänglich machen. „Wenn plötzlich ein Problem auftaucht, können unsere Kundenberater schnell ein passendes Video schicken oder als Follow-Up nutzen“, bestätigt Anura. „Zu diesem Zeitpunkt erreichte Showpad eine 100%ige Akzeptanz im Vertriebsteam.“

AKTUELLE INHALTE IN ECHTZEIT

„Heute wissen unsere Vertriebsmitarbeiter, dass sie unmittelbar auf aktuelle Inhalte zugreifen können, sobald diese verfügbar sind“, sagt Anura. „Zuvor haben sie sich unsere Mitarbeiter mehr auf Prospekte und Ausdrucke verlassen und immer alles was ihnen relevant erschien, zum Gespräch mitgenommen. Jetzt vertrauen sie voll und ganz auf Showpad und verwenden mehr Videos und weniger Druckunterlagen.“

Mit Showpad konnte Ceterix die Zusammenarbeit zwischen Vertriebs- und Marketingteams verbessern und Prozesse im Verkauf modernisieren.



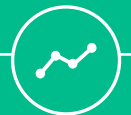
ZIELE

- Einblick in die Nutzung der Marketinginhalte bekommen
- Inhalte in Echtzeit updaten können
- Vertriebsmitarbeiter unterstützen, Leads schneller zu identifizieren



LÖSUNGSANSATZ

- Schneller Zugriff auf Inhalte — unabhängig von Ort und Gerät
- Content on- und offline verfügbar machen
- Push Nachrichten für intelligenteren Vertrieb und schnellere Abschlüsse



ERGEBNISSE

- Modernisierter, verbesserter Vertriebsprozess
- Bessere Abstimmung zwischen Vertrieb und Marketing
- 100%ige Akzeptanz in der Vertriebs- und Marketing-Organisation



„Zu diesem Zeitpunkt erreichte Showpad eine 100%ige Akzeptanz im Vertriebsteam.“

Anura Patil
Senior Marketing Manager, Ceterix