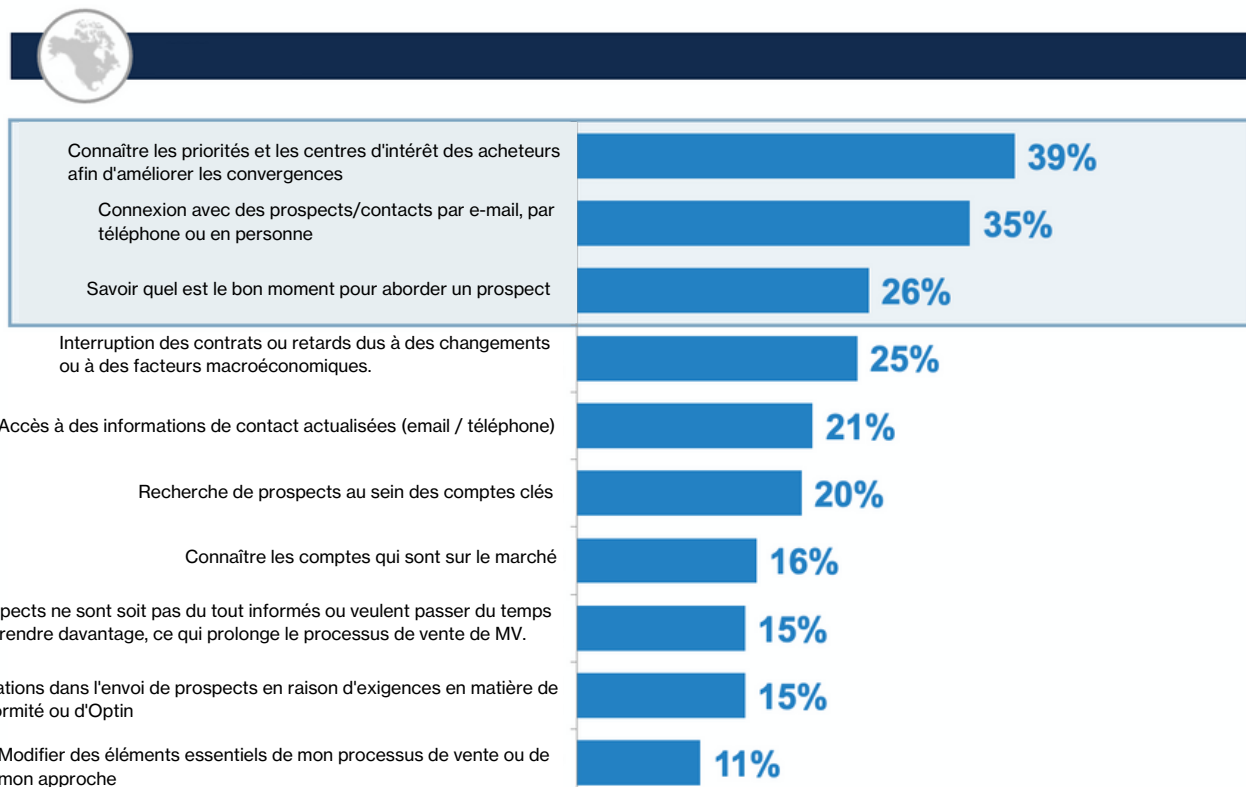


Dans le monde complexe du commerce, l'alignement entre fournisseurs et acheteurs est essentiel pour surmonter les défis commerciaux majeurs. Les fournisseurs font face à la difficulté de comprendre les priorités des acheteurs, créant un défi lorsque les informations recherchées par ces derniers sont difficiles à obtenir. Cette discordance souligne l'importance cruciale de trouver des solutions innovantes pour favoriser une collaboration efficace et répondre aux besoins changeants du marché.

Les fournisseurs ont BESOIN de connaître les priorités des acheteurs pour relever leurs principaux défis commerciaux



TechTarget - 2023 Etude CMO et Data Marketing

Quand les informations que veulent les acheteurs sont celles que les fournisseurs ont du mal à leur fournir...

Acheteurs

Les acheteurs souhaitent que les vendeurs aient une approche technique détaillée.



Vendeurs

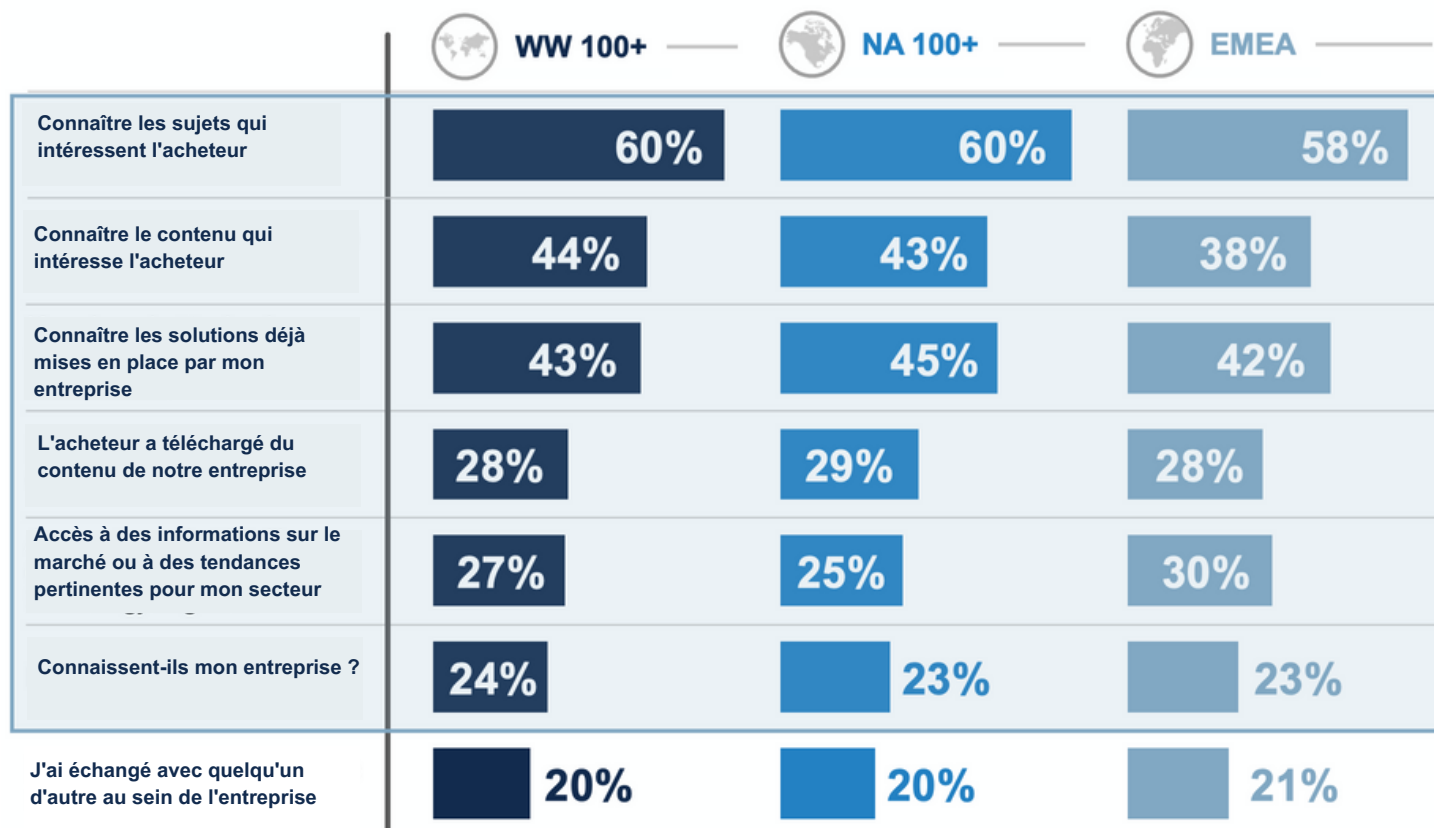
Le principal défi pour les vendeurs est de connaître les priorités des acheteurs afin de pouvoir échanger avec eux.



TechTarget - 2023 Etude CMO et Data Marketing

...Mais que les marketers veulent désormais absolument pouvoir leur procurer

Parmi les informations ou caractéristiques suivantes, quelles sont celles qui ont le plus de valeur ou d'efficacité pour le service commercial lorsqu'il est en contact avec un acheteur ? (Choisissez 3 réponses au maximum)



TechTarget - 2023 Etude CMO et Data Marketing