



The Digital Sales Handbook for leaders in IT lanserades av Columbia Road den 26:e mars 2021.

2021-03-26 07:00 CET

Columbia Road lanserar “The Digital Sales Handbook for leaders in IT”

Digital försäljning har ökat till nya höjder och innovativa IT-lösningar är viktigare än någonsin. Den 26 mars släpps nordens ledande digitala försäljningsbyrå, Columbia Road, boken “The Digital Sales Handbook for leaders in IT”. En heltäckande bild av hur bolag kan maximera sin digitala försäljning med hjälp av teknologi under 2021.

Genom “The Digital Sales Handbook for leaders in IT” delar Columbia Road med sig av de mest centrala delarna av digital försäljning ur IT-synpunkt till

nutidens och framtidens IT-ledare och entreprenörer. Boken följer upp förra årets “The Digital Sales Transformation Handbook”.

– *Det går inte att tillräckligt betona kraften av den inverkan som digital försäljning har på bolags intäkter idag. Via boken vill vi hjälpa till att guida CIOs och ledare inom IT, försäljning och marknadsföring till att anamma denna utveckling, bygga smarta team och hitta effektiva samarbetsmetoder för att utveckla den digitala delen av sina verksamheter på såväl kort som lång sikt,* säger **Lauri Eurén, General Manager, Columbia Road Sverige.**

Nyckelteman ur “The Digital Sales Handbook for leaders in IT”:

- Säljfokus inom IT
- Delade mål, road-mapping och samarbetsmodeller
- Möjliggörande av snabb beslutsfattning
- Sammanhängande data genom alla kanaler
- Full-cycle DevOps
- Anpassade eller out-of-the-box-lösningar, eller något däremellan
- Snabba experiment men bibehållen kontroll
- Kundresan och tvärfunktionell försäljningstratt
- Möjliggöra framgångsrik digital försäljning på lång sikt
- Nå synliga resultat på kort sikt

Ladda ner “Digital Sales for leaders in IT”:

<https://www.columbiaroad.com/handbook/the-digital-sales-handbook-for-leaders-in-it>

[Columbia Road](#) är Nordens ledande byrå inom digital försäljning med tjänster som hjälper företag att öka sin försäljning i digitala kanaler genom strategisk vägledning, design, utveckling och marknadsföring. Företaget, med 100 anställda i Sverige och övriga Europa, har en genomsnittlig årlig tillväxt på 70%. Columbia Road har kunder inom såväl B2C och B2B som SAS, Telia Sverige och Matsmart.

Kontaktpersoner



Hannah Nordenström

Presskontakt

Marketing Lead

hannah.nordenstrom@columbiaroad.com

+46707175273