

Diskussion



Manuel Zeller, Sabrina Henneman, Marielies Kreuzig, Martin Sprengseis-Kogler und Matthias Fischerlehner (v. l.) bei den Marketing Natives.

Von Kunden, Daten und neuen Herausforderungen

WIEN. „How I met my customer“: Unter diesem Motto gaben beim Treffen der Marketing Natives, Nachwuchsplattform für junge Marketing-Experten, die Keynote-Speaker Bluesource-Partner **Martin Sprengseis-Kogler**, Infoscreen-Key-Account-Manager **Matthias Fischerlehner** und T-Mobile-Austria-Vicepresident **Manuel Zeller** Einblicke in die Welt der Kundenreise.

Im Anschluss an die Vorträge diskutierten die drei Speaker bei

einer Podiumsdiskussion – moderiert von Zensations Web & Communications-CE **Sabrina Henneman** mit den rund 250 Besuchern.

Zeller wies etwa darauf hin, dass es nur ein Bruchteil der Unternehmen tatsächlich schaffe, wirklich kundenorientiert zu sein. Die digitale Branche verändere sich unfassbar schnell, darum müssten Änderungen auch innerhalb eines Unternehmens schnell passieren. (chp)