**EL NUEVO MARKETING B2B**

Hay actualmente un numero que leemos a menudo en periodicos y revistas de economia : un 60-90% de decisions en ventas de empresas of B2B alrededor son performados online, muy mas temprano antes que el cliente llame la empresa por telefono para solicitar lo que quiere. Esto quiere decir que cuando una empresa-cliente decide que necesita un product o servicio, va a buscar para eso en el Internet, y quando esa empresa decide de llamar por telefono una otra empresa para preguntar sobre eso, ya tiene 2-3 proveedores que pueden ayudarla.

**Este simple facto ha cambiado radicalmente el Marketing has radically changes Marketing *business to business, (‘entre empresas’) porque ahora su comprador puede controlar la venta y no el mercante. (vendedor).***

Hay 20 anos, desde que el trabajo de empresas B2B ha sido apoyar el sector comercial , mas actualmente la parte mas importante del proceso de ventas (60-90%) es la responsabilidad del sector de marketing.