



Sales Summit Tag 2

20.11.2025 SALES SUMMIT MAIN STAGE

SALES SUMMIT
MAIN STAGE

09:15 Einlass

Unsere Türen öffnen um 09:15 Uhr - so kannst du schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und dir den besten Sitzplatz sichern.

SALES SUMMIT
MAIN STAGE

10:00 Herzlich Willkommen!

Eröffnung der Veranstaltung und Begrüßung durch die Moderation.

Moderation



Inken März
Sales Summit
Moderation

SALES SUMMIT
MAIN STAGE

VORTRAG

10:15 The Stoic Salesman - was moderner Vertrieb von antiken Sichtweisen lernen kann

Vertriebsprofis können erheblich von stoischen Prinzipien profitieren, die die Kontrolle über die eigenen Handlungen, die eigene Belastbarkeit, das Lernen aus Fehlern durch Selbstreflexion, emotionale Regulierung, ethisches Verhalten, Selbstverbesserung, Distanzierung von externer Bestätigung und Achtsamkeit betonen. Doch warum sind uns diese Gedanken im Vertrieb so fremd? Wieso haben wir eine derartig unrealistische Erwartungshaltung an uns selbst? Und warum lassen wir keinen Raum für diese Gedanken oder gar deren Kommunikation?



Philip Cichy
Feddem

Moderation



Inken März
Sales Summit
Moderation

SALES SUMMIT
MAIN STAGE

DISKUSSION

10:45 War for Talent

Vertriebsteams wollen auch in 2025 stark wachsen. Sie versuchen im umkämpften Talentmarkt die besten Vertriebsmitarbeiter: innen zugewinnen und langfristig zubinden. Zahlreiche Ansätze und Vorgehen versuchen Führungskräfte dabei zu unterstützen: Employer Branding, Tools oder externe Dienstleister. Was braucht es, um auf dem heutigen Talentmarkt erfolgreich zu sein?



Boy Hengstmann
evasys

Moderation



Dr. Jens Hutzschenreuter
Digital Business Group

**SALES SUMMIT
MAIN STAGE**

 VORTRAG

11:30 Brücken bauen: Wenn die Babyboomer das Zepter weitergeben

Die Babyboomer gehen in Rente.
Wie sind wir als Unternehmen darauf vorbereitet? Kann die Digitalisierung im Vertrieb dies kompensieren?
Welche Möglichkeiten gibt es für Unternehmen, den Wissenstransfer vorausschauend zu planen?
Wie kann Wissen weitergegeben werden? Wie wichtig sind interne und externe Netzwerke?
Wer bin ich, wenn ich nicht mehr arbeite?



Michael Zimmer
TÜV SÜD

Moderation



Inken März
Sales Summit
Moderation

**SALES SUMMIT
MAIN STAGE**

 VORTRAG

12:00 Die Customer Journey QS als Teil der Route to market der S.Oliver Group - Werte bewahren und Innovation leben? Wie digitale Elemente und KI die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handel verändert.



Pierre Hartmann
s.Oliver



Lutz Schröder
s.Oliver

Moderation



Inken März
Sales Summit
Moderation

**SALES SUMMIT
MAIN STAGE**

12:30 Mittagspause

Genießt das Essen und knüpft neue Kontakte zu den Besucher:innen und Aussteller:innen des Service & Sales Summits.

**SALES SUMMIT
MAIN STAGE**

 VORTRAG

 KEINE ANGABE

14:00 Von der Hölle der Insellösungen zur CRM-Zentralisierung; Wie produzierende B2B Mittelständler den CRM-Sprung schaffen



Florian Plagemann
OKE Group

Moderation



Inken März
Sales Summit
Moderation

**SALES SUMMIT
MAIN STAGE**

 DISKUSSION

14:30 Synergien schaffen: Die innovative Kraft von Marketing und Vertrieb

Was sind die Hindernisse und Erfolgsfaktoren und was macht das Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb möglich. Erfahre, wie nachhaltigen Erfolge entstehen und wie die Wege dorthin aussehen können.



Philipp Gruner
KION Group



Melanie Schlegel
Otto

Moderation



Kerstin Valet
CRIF Deutschland

**SALES SUMMIT
MAIN STAGE**

 DISKUSSION

15:15 Vertriebsleiter:innen im Gespräch

Die sich stetig wandelnde Welt bringt viele Herausforderungen und auch viel neue Perspektiven für den Mittelstand und Großkonzerne mit sich. Wie sehen diese in den jeweiligen Branchen aus, wo gibt es Gemeinsamkeiten oder auch Unterschiede?



Peter Lingner
*De Lage Landen
International (DLL)*



**Andreas Mas
Casellas**
RS Components

**SALES SUMMIT
MAIN STAGE**

16:00 Verleihung der Speaker Awards

Die drei besten Speaker der Main Stage werden ausgezeichnet. Du entscheidest, welchen Speaker du besonders inspirierend, charismatisch und innovativ fandest. Die Abstimmung findet über unsere App statt. Der Zugang erfolgt mit deinem Ticket-Code.

Moderation



Inken März
*Sales Summit
Moderation*

**SALES SUMMIT
MAIN STAGE**

18:00 Ende des Service & Sales Summits 2025



Sales Summit Tag 2

20.11.2025 MONT BLANC MASTERCLASSES

MONT BLANC MASTERCLASSES

09:15 Einlass

Unsere Türen öffnen um 09:15 Uhr - so kannst du schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und dir den besten Sitzplatz sichern.

MONT BLANC MASTERCLASSES

12:30 Mittagspause

Genießt das Essen und knüpft neue Kontakte zu den Besucher:innen und Aussteller:innen des Service & Sales Summits.

MONT BLANC MASTERCLASSES

16:00 Verleihung der Masterclass Awards

Die drei besten Speaker der Masterclasses werden ausgezeichnet. Du entscheidest, welchen Speaker du besonders inspirierend, charismatisch und innovativ fandest. Die Abstimmung findet über unsere App statt. Der Zugang erfolgt mit deinem Ticket-Code.

MONT BLANC MASTERCLASSES

18:00 Ende des Service & Sales Summits 2025



Sales Summit Tag 2

20.11.2025 ZUGSPITZE MASTERCLASSES

ZUGSPITZE MASTERCLASSES

09:15 Einlass

Unsere Türen öffnen um 09:15 Uhr - so kannst du schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und dir den besten Sitzplatz sichern.

ZUGSPITZE MASTERCLASSES

10:45 Masterclass

In Vorbereitung

👤 VORTRAG

👉 SERVICE

ZUGSPITZE MASTERCLASSES

11:15 Masterclass

In Vorbereitung

👤 VORTRAG

👉 SALES

ZUGSPITZE MASTERCLASSES

11:45 Masterclass

In Vorbereitung

👤 VORTRAG

👉 SERVICE

ZUGSPITZE MASTERCLASSES

12:30 Mittagspause

Genießt das Essen und knüpft neue Kontakte zu den Besucher:innen und Aussteller:innen des Service & Sales Summits.

ZUGSPITZE MASTERCLASSES

14:30 Masterclass

In Vorbereitung

👤 VORTRAG

👉 SERVICE

ZUGSPITZE MASTERCLASSES

16:00 Verleihung der Masterclass Awards

Die drei besten Speaker der Masterclasses werden ausgezeichnet. Du entscheidest, welchen Speaker du besonders inspirierend, charismatisch und innovativ fandest. Die Abstimmung findet über unsere App statt. Der Zugang erfolgt mit deinem Ticket-Code.

ZUGSPITZE MASTERCLASSES

18:00 Ende des Service & Sales Summits 2025



Sales Summit Tag 2

20.11.2025 MATTERHORN MASTERCLASSES

MATTERHORN MASTERCLASSES

09:15 Einlass

Unsere Türen öffnen um 09:15 Uhr - so kannst du schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und dir den besten Sitzplatz sichern.

MATTERHORN MASTERCLASSES

10:00 Masterclass

In Vorbereitung

-  VORTRAG
-  SERVICE

MATTERHORN MASTERCLASSES

11:00 Masterclass

In Vorbereitung

-  VORTRAG
-  SERVICE

MATTERHORN MASTERCLASSES

11:45 Masterclass

In Vorbereitung

-  VORTRAG
-  SERVICE

MATTERHORN MASTERCLASSES

12:15 Masterclass

In Vorbereitung

-  VORTRAG
-  SERVICE

MATTERHORN MASTERCLASSES

12:30 Mittagspause

Genießt das Essen und knüpft neue Kontakte zu den Besucher:innen und Aussteller:innen des Service & Sales Summits.

MATTERHORN MASTERCLASSES

14:30 Masterclass

In Vorbereitung

-  VORTRAG

MATTERHORN MASTERCLASSES

16:00 Verleihung der Masterclass Awards

Die drei besten Speaker der Masterclasses werden ausgezeichnet. Du entscheidest, welchen Speaker du besonders inspirierend, charismatisch und innovativ fandest. Die Abstimmung findet über unsere App statt. Der Zugang erfolgt mit deinem Ticket-Code.

MATTERHORN MASTERCLASSES

18:00 Ende des Service & Sales Summits 2025



Sales Summit Tag 2

20.11.2025 SERVICE SUMMIT MAIN STAGE

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

09:15 Einlass

Unsere Türen öffnen um 09:15 Uhr - so kannst du schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und dir den besten Sitzplatz sichern.

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

10:15 Herzlich Willkommen!

Eröffnung der Veranstaltung und Begrüßung durch die Moderation.

Moderation



Nona Brodersen
Service Summit
Moderation

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

VORTRAG

10:30 Keynote in Vorbereitung

Moderation



Nona Brodersen
Service Summit
Moderation

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

DISKUSSION

11:00 Hürden bei der Einführung neuer Systeme

Welche Schwierigkeiten treten typischerweise bei der Integration neuer Systeme auf? Welche Strategien sind entscheidend, um häufige Stolpersteine zu überwinden und eine reibungslose Einführung sicherzustellen? Experten aus verschiedenen Bereichen teilen ihre Erfahrungen und diskutieren praxistaugliche Lösungsansätze.



Tobias Gügel
Thermo Fisher
Scientific



Marcel Salomon
GE Healthcare



Malte Hansen
Beiersdorf

Moderation



Dr. Tim Wiegels

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

VORTRAG

11:45 Keynote in Vorbereitung

Moderation



Nona Brodersen
Service Summit
Moderation

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

12:15 **Mittagspause**

Genießt das Essen und knüpft neue Kontakte zu den Besucher:innen und Aussteller:innen des Service & Sales Summits.

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

 VORTRAG

14:00 **Keynote in Vorbereitung**



Jo Stueberitz
PAYONE

Moderation



Nona Brodersen
Service Summit
Moderation

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

 DISKUSSION

14:30 **Global Customer Service: Success Strategies in the International Environment**

What defines global customer service, and how does it differ around the world? What adjustments are necessary to provide a consistent and outstanding customer experience globally?

Moderation



Dr. Tim Wiegels

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

 DISKUSSION

15:15 **Kommunikation, die zählt: Die richtige Wahl der Kanäle im Kundenservice**

Kunden erwarten heute schnellen und effizienten Service über die Kommunikationskanäle ihrer Wahl – von Chatbots über Social Media bis hin zu klassischen Hotlines. Wie gelingt es Unternehmen jedoch, trotz der starken Präsenz digitaler Kanäle persönliche Beratungserlebnisse zu schaffen, die Kunden begeistern und langfristig binden?



Emmelie Koenen
The Quality Group



Daniela Flesch
PAYBACK



Bernd Guske
Deutsche Glasfaser

Moderation



André Bopp
Deutsche Telekom

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

16:00 Verleihung der Speaker Awards

Die drei besten Speaker der Main Stage werden ausgezeichnet. Du entscheidest, welchen Speaker du besonders inspirierend, charismatisch und innovativ fandest. Die Abstimmung findet über unsere App statt. Der Zugang erfolgt mit deinem Ticket-Code.

Moderation



Nona Brodersen
*Service Summit
Moderation*

**SERVICE
SUMMIT MAIN
STAGE**

 VORTRAG

16:15 Keynote



Sascha Lobo