



Sales Summit Tag 1

24.04.2024 MAIN STAGE

MAIN STAGE

08:30 Einlass

Unsere Türen öffnen um 08:30 Uhr - so kannst du schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und dir den besten Sitzplatz sichern.

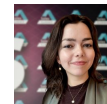
MAIN STAGE

09:15 Eröffnung

Eröffnung der Veranstaltung und Begrüßung durch die Veranstalter.



Helena Baras
Sales Summit



Selina Meyer
Sales Summit



Novica Ilic
Sales Summit

MAIN STAGE

09:30 Digitale Transformation im klassischen Vertrieb: Innovationskraft für nachhaltigen Erfolg

Erfahre, wie gezielte Digitalisierung und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Außendienst den klassischen Vertrieb in die Neuzeit führen kann. Mit innovativen Ansätzen wie dem Perfect-Store-Modell und dem Einsatz digitaler Tools legen wir den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft und ebnen den Weg zum Data-Driven-Management. Erfahre wie durch das Verlassen bekannter Wege und dem Mut für Innovationen die Kundenbetreuung, bei zeitgleicher Effizienzsteigerung, optimiert werden kann.



Lars Hamann
Rotkäppchen-Mumm

Moderation



Inken März
Sales Summit
Moderation

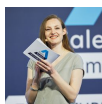
MAIN STAGE

10:00 Kaffeepause

MAIN STAGE

10:30 Keynote in Vorbereitung

Moderation

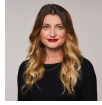


Inken März
Sales Summit
Moderation

MAIN STAGE

11:00 Die Verknüpfung von Marketing und Vertrieb

Was braucht es für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb und welche Herausforderungen bringt es mit sich?



Arbresha Zymeri
Immowelt



Falko Richtberg
Nestlé Waters



Peter Lingner
*De Lage Landen
International (DLL)*

Moderation



Ina Börner
NO DIRTY TALK

MAIN STAGE

11:45 Diskussion der Vertriebsleiter:innen

Vertriebsleiter:innen aus Mittelstand und Großkonzernen diskutieren über die aktuellen vertrieblichen Perspektiven und Herausforderungen ihrer jeweiligen Branche.



Julia Heyde
Dentsply Sirona



Jasmin Sängler
Event Inc



Annegret Willems
dpa



Julian Berzbach
Ad Alliance



Bastian Laudien
Heise Medien

MAIN STAGE

12:30 Mittagspause

MAIN STAGE

13:30 Sales Summit Startup Awards

Hier siehst du innovative Startups, die schlaue neue Lösungen für digitale Innovationen im Sales vorstellen. Die besten drei erhalten einen Sales-Summit Startup Award – Du stimmst ab!



Dominik Witt
PHAINA



Pascal Salmen
acto



Gerald Zankl
Kickscale

Moderation



Inken März
Sales Summit
Moderation

MAIN STAGE

14:30 War for talent

Vertriebsteams wollen auch in 2024 stark wachsen und kämpfen mit der Gewinnung neuer Kolleg:innen. Zahlreiche Ansätze und Vorgehen versuchen Führungskräfte dabei zu unterstützen: Employer Branding, Tools oder externe Dienstleister. Was sind die Erfolge und No-Gos im Sales Recruiting?



Daniela Bojahr
ECDB



Marc Alexander Backhaus
Oracle



Claas van Delden
yoummday

Moderation



Dr. Jens Hutzschenreuter
Digital Business Group

MAIN STAGE

15:15 Kaffeepause

MAIN STAGE

16:00 Kill your darlings!

Glaubenssätze aufgeben und neue Akzente in der Personalführung setzen. Ein von Dynamik geprägtes wirtschaftliches Umfeld und teils hohe personelle Fluktuationsraten führen oftmals zu einem situativ getriebenen Aktionismus. Um die wertvollste Ressource Personal dauerhaft in Krisensituationen nicht nur zu führen, sondern zu entwickeln, braucht es neue Instrumente – und den radikalen Bruch mit der Vergangenheit.



Dr. Leonard Landois
Main-Post

MAIN STAGE

16:30 Vertrieb im Wandel

Wie sehen die Vertriebsteams der Zukunft aus? Was sind die neuen Herausforderungen und was braucht es für eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit?



Nina Michahelles
Google



Alena Fuchs
Carl Kühne



Philip Cichy
Feddem



Daniel Wessels
Bösmann Medien und Druck



Marco Altenhöfer
Georgsmarienhütte

Moderation

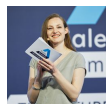


Olimpia Hordynski
Women in Sales Network

MAIN STAGE

17:15 Keynote in Vorbereitung

Moderation



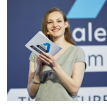
Inken März
Sales Summit Moderation

MAIN STAGE

17:45 Verleihung der Main Stage 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

MAIN STAGE

18:00 Sales Summit AFTERSHOW LOUNGE Networking, Drinks & Music für alle Besucher:innen



Sales Summit Tag 1

24.04.2024 MASTERCLASSES

MASTERCLASSES 08:30 Einlass

Unsere Türen öffnen um 08:30 Uhr - so kannst du schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und dir den besten Sitzplatz sichern.

MASTERCLASSES 10:00 Die Roboter übernehmen: Digitale Auftragsverarbeitung von morgen

Erfahre, wie auch du schon morgen deine eingehenden Kundenaufträge und -anfragen voll digital verarbeiten kannst.

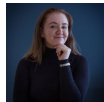
Mit modernster RPA- und AI-Technologie.
Von intelligenten Assistenten unterstützt.
Effizient, fehlerfrei und sogar vollautomatisch.
Triff souveräne Entscheidungen mittels 360-Grad-Blick.
Steigere deine Effizienz um bis zu 50%.
Gewinne dadurch Zeit für das Wesentliche!
Verbessere die Customer Experience deiner Kunden.

Mit AFI Order, einer der vielen Lösungen der AFI Solutions, dem führenden Lösungsanbieter zur Digitalisierung und Optimierung von Dokumentenprozessen rund um SAP, kannst du das auch.



Thomas Rundel
AFI Solutions

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

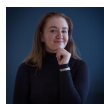
MASTERCLASSES 10:15 Quo Vadis Außendienst - aktuelle Planungspraxis und Trends in der Vertriebssteuerung

Wie ändert sich die strategische Rolle der Gebietsplanung? Wir stellen Ihnen die Ergebnisse unserer neuesten Gebietsplanungsstudie vor - ergänzt mit unseren Beobachtungen zu den Herausforderungen und Trends in der Vertriebssteuerung.



Markus Frank
GfK

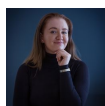
Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 10:30 Highspot
Masterclass in Vorbereitung

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

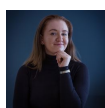
MASTERCLASSES 11:30 Verhandlungspoker: Schauen Sie Ihrem Gegenüber in die Karten

Auftrag gewinnen und gleichzeitig gute Margen erzielen? Das geht, wenn Verkäufer die Verhandlungstaktiken der Einkäufer und Kunden – oft vermeintliche Kleinigkeiten – überhaupt als solche erkennen und angemessen reagieren. Heiko van Eckert zeigt, wie es gelingt, den Spieß sogar umzudrehen und die Karten des Gegenübers für sich auszuspielen. Denn Deals werden nicht erst am Tisch gewonnen, sondern nur mit bester Vorbereitung, dem Wissen über Regeln und dem Gespür für die Kniffe des Verhandelns.



Heiko van Eckert
Heiko van Eckert

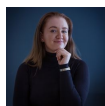
Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 12:00 Zoho
Masterclass in Vorbereitung

Moderation



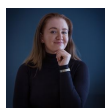
Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 13:30 Wie KI den Vertrieb revolutioniert!
ORBIT IT-Solutions - Masterclass in Vorbereitung



Ralf Selzer
Orbit

Moderation

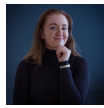


Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 14:30 Axians

Masterclass in Vorbereitung

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

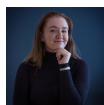
MASTERCLASSES 14:45 Vertriebsrevolution durch KI und Apps: Strategien für morgen

In einer sich rasch verändernden Welt, in der KI und mobile Apps den Vertrieb neu definieren, stehen Unternehmen an einem Wendepunkt. Künstliche Intelligenz analysiert Kundendaten und passt Verkaufsstrategien in Echtzeit an, während mobile Apps eine direkte Kundenbindung für ein besseres Verständnis und Erfüllung ihrer Bedürfnisse schaffen. Diese technologischen Fortschritte eröffnen zusätzliche Wege für Vertriebsmannschaften, um häufiger mit potenziellen Kunden oder Bestandskunden in Kontakt zu treten. Im Marketing fördern sie die Kundenbindung und Up- und Cross-Sell-Chancen. Entdecken Sie die Schlüsselkomponenten für erfolgreichen Vertrieb mit KI in Ihrem Unternehmen.



Lukas Czarnecki
NanoGiants

Moderation



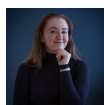
Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 15:15 Kaffeepause

MASTERCLASSES 15:45 LinkedIn

Masterclass in Vorbereitung

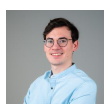
Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

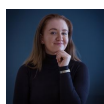
MASTERCLASSES 16:15 Showpad

Masterclass in Vorbereitung



Antoine Richert
Showpad

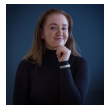
Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 16:30 GBI-Genios
Masterclass in Vorbereitung

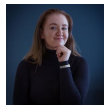
Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 17:45 Verleihung der Masterclasses Speaker 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.

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 18:00 Sales Summit AFTERSHOW LOUNGE
Networking, Drinks & Music für alle Besucher:innen