



Sales Summit Tag 1

24.04.2024 MAIN STAGE

MAIN STAGE

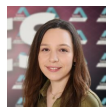
08:30 Einlass

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

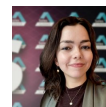
MAIN STAGE

09:15 Eröffnung

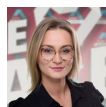
Eröffnung der Veranstaltung und Begrüßung durch die Veranstalter.



Helena Baras
Sales Summit



Selina Meyer
Sales Summit



Katharina Parade
Sales Summit

MAIN STAGE

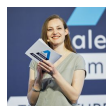
09:30 Digitale Transformation im klassischen Vertrieb: Innovationskraft für nachhaltigen Erfolg

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

Genießt Kaffee und Frühstück und knüpft neue Kontakte zu den Besucher:innen und Aussteller:innen des Sales Summit.

MAIN STAGE

10:30 **Women's Talk: Empathie im B2B Sales**

Erfolgreicher mit Empathie?

Eigentlich sind Sales People doch kaltherzig, berechnend und sehen nur den nächsten Deal. Warum emphatisches Sales und „The Art of Connecting“ Erfolgsfaktoren im Vertrieb sind.



Katja Rossel
Business from the Heart



Katharina Messner
Qinshift

Moderation

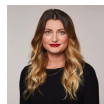


Inken März
Sales Summit Moderation

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 Deutschland



Peter Lingner
De Lage Landen International (DLL)



Josef Elsperger
Infoniqa

Moderation



Jennifer Alves

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 Sänger
Event Inc



Annegret Willems
dpa



Julian Berzbach
Ad Alliance



Bastian Laudien
Heise Medien

Moderation



Christopher Held
WinSales Consulting

MAIN STAGE

12:30 **Mittagspause**

Geniet das Essen und knüpft neue Kontakte zu den Besucher:innen und Aussteller:innen des Sales Summit.

MAIN STAGE

13:45 **Sales Summit Startup Awards**

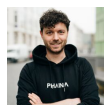
Hier siehst du innovative Startups, die schlaue neue Lösungen für digitale Innovationen im Sales vorstellen. Die besten drei erhalten einen Sales-Summit Startup Award – Du stimmst ab!



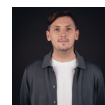
Alexander Bauer
UMNION®



Ovidiu Ursachi
masernet



Dominik Witt
PHAINA



Lukas Guth
acto

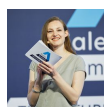


Gerald Zankl
Kickscale



Dennis Ollig
camp3

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



Claas van Delden
yoummday



Sarah Jochimsen
Growth Mastery

Moderation



**Dr. Jens
Hutzschenreuter**
Digital Business Group

MAIN STAGE

15:15 Kaffeepause

Genießt Kaffee und Kuchen und knüpft neue Kontakte mit den Besucher:innen und Aussteller:innen des Sales Summit.

MAIN STAGE

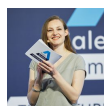
16:00 Hybrider Vertrieb - was ist das? Die Transparenz welche der Vertrieb nicht mag

Was genau versteht man unter dem Begriff hybrider Vertrieb? Darf ich noch zum Kunden oder sitze ich nur noch hinter der Kamera? Was ist heute anders als gestern? Warum sprechen alle über Conversionrates und wo kommen die Zahlen her? Wie viele Termine habe ich morgen? Ist es ein First-, Follow- oder ein Closing Termin? Warum weiß denn jeder, wie viele Termine ich für einen Abschluss benötige? Und warum ist das überhaupt wichtig? Und was genau hat sich am Ablauf geändert? Was übernimmt das Marketing und wofür bin ich noch oder nicht mehr verantwortlich?



Heike Seltmann
CWS Workwear
International

Moderation



Inken März
Sales Summit
Moderation

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?



Alena Fuchs
Carl Kühne



Philip Cichy
Feddem



Justus Krüger
Forenom



Holger Jacobsen
Google

Moderation



Olimpia Hordynski
Women in Sales
Network

MAIN STAGE

17:15 KI vs German Angst

Können wir uns in Deutschland noch leisten das Thema Künstliche Intelligenz hinten anzustellen? Ob Mittelstand oder Enterprise – alle sollten schleunigst die Transformation und Digitalisierung mit KI vorantreiben. Ausprobieren ist angesagt. Kleinere Projekte können in jedem Unternehmen mit KI Einsatz umgesetzt werden – schon morgen. Der Vortrag zeigt auf wie das Sales House von ProSiebenSat1, Seven.One Media, AI im Sales-Prozessen und in kreativen Abläufen eingesetzt hat und welche Erkenntnisse gewonnen wurden.



Michael Held
Seven.One
Entertainment Group

Moderation



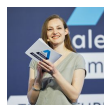
Inken März
Sales Summit
Moderation

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.

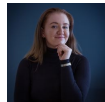
Mit modernster RPA- und AI-Technologie.
Von intelligenten Assistenten unterstützt.
Effizient, fehlerfrei und sogar vollautomatisch.
Triff souveräne Entscheidungen mittels 360-Grad-Blick.
Steigere deine Effizienz um bis zu 50%.
Gewinne dadurch Zeit für das Wesentliche!
Verbessere die Customer Experience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

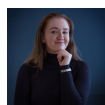
MASTERCLASSES 10:15 Quo Vadis Außendienst - aktuelle Planungspraxis und Trends in der Vertriebssteuerung

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 GeoMarketing

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 10:30 The New Keys to Sales Success - Enablement, AI, and Customer Delight

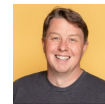
In today's rapidly evolving sales landscape, success hinges on embracing new strategies and technologies. The traditional sales playbook is being rewritten, with enablement, artificial intelligence (AI), and customer delight emerging as the critical keys to unlocking revenue growth.

Sales enablement equips teams with the right skills, knowledge, and tools to drive productivity and performance. AI augments human efforts by automating tasks, providing data-driven insights, and enhancing customer interactions. However, at the core lies customer delight - delivering exceptional experiences that build loyalty and advocacy.

This powerful combination empowers sales professionals to navigate complexities, personalize engagements, and create value that resonates with modern buyers. Mastering these new keys to sales success is essential for organizations to gain a competitive edge and thrive in the digital age.



Karl-Philippe Clément
RIB Software

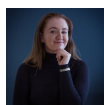


Chris Book
commercetools



Lucas Welch
Highspot

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 11:00 Kaffeepause

Genießt Kaffee und Frühstück und knüpft neue Kontakte zu den Besucher:innen und Aussteller:innen des Sales Summit.

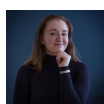
MASTERCLASSES 11:30 Verhandlungspoker: Schauen Sie Ihrem Gegenüber in die Karten

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

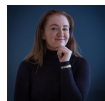
MASTERCLASSES 12:00 Warum Ihr CRM heute nicht mehr allein für Ihre CX-Journey reicht

Ihre Kunden und deren Verhalten ändern sich mindestens genauso schnell, wie die heutige Technik. Deshalb ist für viele Unternehmen ein CRM-System nicht mehr genug - es braucht mehr, um eine hochwertige CX-Journey aufzubauen. Aber wie können Sie dies realisieren? Unser Kunde Wattline macht es vor! In unserem Vortrag zeigen wir Ihnen die Bausteine, welche Sie für Ihre digitalisierte CX-Journey brauchen.



Natalie Söll
*ZOHO Premium
Partner*

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 12:30 Mittagspause

MASTERCLASSES 13:30 Wie KI den Vertrieb revolutioniert!

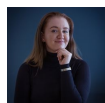
Mit der rasant fortschreitenden Integration von KI in die CRM-Systeme erreicht die Optimierung der Vertriebsprozesse eine neue Stufe: Mitarbeiter*innen erhalten über das System nicht nur Unterstützung für Ihre umfangreichen Kommunikationsaufgaben.

Die KI recherchiert auch Kundeninformationen, liefert Analysen, prognostiziert Verkaufschancen, automatisiert Routinearbeiten und erledigt sogar komplexe Vertriebsaufgaben. An konkreten Use Cases veranschaulicht der Vortrag, was künstliche Intelligenz bedeutet, wie sie KI im Vertrieb funktioniert und was sie zu leisten vermag.



Ralf Selzer
ORBIT IT-Solutions

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

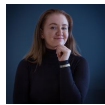
MASTERCLASSES 14:00 Warum KI im Vertrieb der Zukunft nicht mehr wegzudenken ist

Etwa alle zehn Jahre schwappt eine technologische Flutwelle durch unser Leben und verändert unsere Verhaltensweisen und Prozesse. Aktuell ist es die generative künstliche Intelligenz (KI), die die Welt des Vertriebs neu zu definieren verspricht. In diesem Vortrag wird Antoine Richert von Showpad aufzeigen, wie KI das Kaufverhalten verändert und wie Vertriebsteams die Vorteile der Technologie nutzen können, um ihre Arbeitsabläufe zu verbessern.



Antoine Richert
Showpad

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

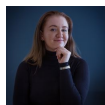
MASTERCLASSES 14:15 Mit KI und Signalerkennung relevante Leads finden

KI und Machine-Learning machen es möglich, die Geschichte hinter den Daten zu entschlüsseln. Integriert in einer Sales Intelligence Lösung mit Zugang zu über 2.000 geprüften Presse- und Wirtschaftsdatenbanken bedeutet das für den B2B-Vertrieb eine Revolution für die Vertriebsarbeit. GENIOS INSIGHTS visualisiert die vernetzten Informationen in dynamischen Dashboards, so dass Zusammenhänge erkannt und neue Verkaufschancen und Leads identifiziert werden können. Das Resultat ist eine überlegene Verkaufsstrategie, die auf einmaligen Einblicken in Kundenbedürfnisse, Branchenherausforderungen und Marktdynamiken basiert.



Franziska Keil
GBI-Genios

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 14:30 Kundenorientierung und Omnichannel-Strategie: Hörmann setzt Maßstäbe für nachhaltigen Erfolg

In einer Zeit steigender Kundenerwartungen und kontinuierlicher Veränderungen in der digitalen Landschaft ist es für Unternehmen entscheidend, innovative Strategien zu entwickeln, um sich erfolgreich am Markt zu behaupten. Hörmann, als Branchenführer, verfolgt das Ziel, nicht nur den aktuellen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, sondern auch langfristigen Erfolg durch zukunftsorientierte Lösungen zu sichern. Sehen Sie, wie Hörmann gemeinsam mit Axians und deren SAP CX Experten, im Bereich Kundenorientierung und Omnichannel-Strategie neue Maßstäbe setzt und nachhaltigen Erfolg erzielt.

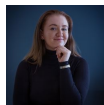


Melina Göwert
Hörmann



Lennard Eichler
Hörmann

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

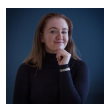
MASTERCLASSES 14:45 Vertriebsrevolution durch KI und Apps: Strategien für morgen

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

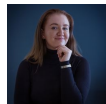
MASTERCLASSES 15:45 Mit KI und Deep Sales den Vertrieb stärken

Deep Sales revolutioniert den B2B-Vertrieb. Denn dank generativer künstlicher Intelligenz (KI) können vielversprechende Accounts, wichtige Kund:innen und versteckte Verbündete identifiziert werden. Wir werfen einen Blick auf die Herausforderungen im Markt und zeigen, welche Rolle Vertriebseffizienz für die Zielerreichung im B2B-Vertrieb spielt – und wie der Sales Navigator dabei hilft, den Deep-Sales-Ansatz zum Tragen zu bringen.



Olga Froestl
LinkedIn Sales Solutions

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

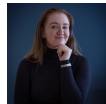
MASTERCLASSES 16:15 Vertriebserfolg: Warum Leidenschaft nur der Anfang ist!

In dieser Masterclass erfahren Teilnehmer, dass Leidenschaft nur der Anfang des Vertriebserfolgs ist. Wir beleuchten typische Startschwierigkeiten, bieten Lösungsansätze und präsentieren Erfolgsbeispiele, um den Weg zum Erfolg im Vertrieb zu illustrieren.



Fatma Dabbach
myflexbox

Moderation

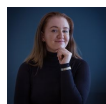


Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 16:30 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