



# Sales Summit Tag 2

25.04.2024 MAIN STAGE

**MAIN STAGE**

**09:00 Einlass**

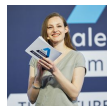
Unsere Türen öffnen um 08:30 Uhr - so kannst du schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und dir den besten Sitzplatz sichern.

**MAIN STAGE**

**10:15 Eröffnung**

Eröffnung der Veranstaltung und Begrüßung durch die Moderation.

*Moderation*



**Inken März**  
*Sales Summit*  
*Moderation*

**MAIN STAGE**

**10:30 Key Account Management im Wandel**

Das Key Account Management hat im Laufe der Zeit einen signifikanten Wandel erfahren. Früher konzentrierte es sich hauptsächlich auf den Vertrieb und die Pflege von Kundenbeziehungen. Produkt, Preis und gute Kundenbeziehungen waren hier maßgeblich für ein erfolgreiches Key Account Management. Heutzutage hat sich der Fokus erweitert und es geht um eine ganzheitliche Herangehensweise entlang der gesamten Wertschöpfungskette, mit dem Fokus und dem Ziel einen Mehrwert für alle Beteiligten zu generieren.

Florian Weiß und Frederic Speicher werden gemeinsam erläutern, wie das Key Account Management bei der Robert Bosch Hausgeräte GmbH davon betroffen ist und welche Lösungsansätze man wählt, um weiterhin Europas No1 zu bleiben.

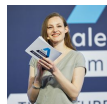


**Frederic Speicher**  
*BSH Home Appliances*



**Florian Weiß**  
*BSH Home Appliances*

*Moderation*



**Inken März**  
*Sales Summit*  
*Moderation*

## MAIN STAGE

### 11:00 **Customer Centricity**

Wie erkenne ich die Wünsche und Bedürfnisse meiner Kunden? Unsere Expert:innen teilen ihre bewährten Strategien zur Erfüllung der sich verändernden Kundenanforderungen und zur Steigerung der Kundenzufriedenheit.



**Christopher Ohler**  
*Losberger De Boer  
Deutschland*



**Sebastian Werners**  
*Kölner Haie*

*Moderation*



**Ina Börner**  
*NO DIRTY TALK*

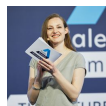
## MAIN STAGE

### 11:45 **Fireside Chat: War for Talent**



**Dr. Jens  
Hutzschenreuter**  
*Digital Business Group*

*Moderation*



**Inken März**  
*Sales Summit  
Moderation*

## MAIN STAGE

### 12:15 **Mittagspause**

## MAIN STAGE

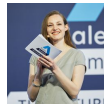
### **13:15 Beat the Sabotage: Eine Revolution im digitalen Vertrieb!**

Auf dem Weg zur digitalen Vertriebstransformation lauern nicht nur offensichtliche Hindernisse, sondern auch (subtile) Sabotageakte: Verankerte traditionelle Denkmuster, verkrustete Organisationen, technologische Hürden und mangelnde Vision. Diese Saboteure bremsen Fortschritt und Innovation aus. Diese Präsentation handelt nicht von Niederlagen, sondern von Triumph. Im Mittelpunkt steht, wie eine Kultur des Wandels etabliert wird, die solche Sabotageakte direkt herausfordert. Durch die Verbindung von modernen Technologiepartnerschaften und klaren Leadership-Prinzipien wird eine Erfolgsgeschichte im digitalen Vertrieb geschrieben. Dieser Vortrag bietet einen tiefen Einblick, wie man Anzeichen von Sabotage erkennt, konfrontiert und letztlich überwindet, um eine wegweisende Digitalisierung des Vertriebs zu erzielen.



**Daniel Novak**  
*GLS Germany*

*Moderation*



**Inken März**  
*Sales Summit*  
*Moderation*

## MAIN STAGE

### **13:45 Digitale Transformation im Vertrieb**

Wie verändert die Digitalisierung das Vertriebsgeschäft? Welche Tools und Softwarelösungen kommen zum Einsatz und wie sehen neue erfolgreiche Prozesse im Vertrieb aus?



**Katja Seum-Weltin**  
*NetCom BW*



**Alessa Blasweiler**  
*GLS Germany*



**Arne Oberbeck**  
*REMONDIS*



**Marcus Gallmann**  
*ROMACO*



**Philipp Reupold**  
*Infineon Technologies*

*Moderation*

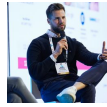


**Daniela Bojahr**  
*ECDB*

## MAIN STAGE

### **14:30 Kundennähe im B2B Vertrieb**

Was bedeutet Kundennähe im modernen B2B Vertrieb und wie viel persönlichen Kontakt ist notwendig für eine erfolgreiche Kundenbindung?



**Maximilian Steinhart**  
Karlsruher SC



**Jascha Ahmadi**  
Philips



**André Buck**  
The Berner Group



**Marco Plöger**  
Ströer Deutsche Städte Medien

*Moderation*



**Norman Tontsch**

## MAIN STAGE

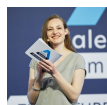
### **15:15 Social Selling im B2B leicht gemacht**

Wer kennt es nicht!? Wenn wir auf soziale Plattformen gehen, werden wir regelmäßig von langweiligen Posts oder schlechten Sales Pitches enttäuscht. Die eigenen Vertriebler sind frustriert, dass dieses Social Selling nicht klappt und einfach kein Kunde antwortet. Diese Enttäuschungen wollen wir Euch ersparen! Benjamin Bodden wird Euch auf seine persönliche Social Selling Reise mitnehmen, von seinen ersten Gehversuchen als Social Seller berichten, wie er Corporate Influencer und Keynote Speaker wurde, Kunden gewonnen hat, Sales Teams von Social Selling begeistert und ausgebildet hat, sowie die Social Selling Strategie bei Fujitsu mitgestaltete.



**Benjamin Bodden**  
Fujitsu

*Moderation*



**Inken März**  
Sales Summit  
Moderation

## MAIN STAGE

### **15:45 Partner oder doch nur Kunde - „Das Geheimnis einer perfekten Kundenbeziehung“**

In einem ausgeprägten B2B Verdrängungsmarkt ist es für DKV Mobility als Mobilitätsdienstleister extrem wichtig, seine Kunden so zu gewinnen und für sich zu begeistern, dass sie großes Interesse und Motivation haben, langfristig bei uns als Ihrem Dienstleister zu bleiben.

Aber wie macht man das am besten?

Ist aufwändige und zeitraubende Dienstleistung im Vertrieb eigentlich noch wichtig?

Sind zeitaufwendige Extra Meter im Vertrieb noch zeitgemäß?

Wie stellt man eine Vertriebsorganisation erfolgreich für die Zukunft auf?

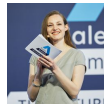
Welche Rolle spielt der Customer Service für den Vertriebs Erfolg?

... und vieles mehr



**Volkmar Link**  
DKV Mobility

*Moderation*



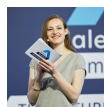
**Inken März**  
Sales Summit  
Moderation

## MAIN STAGE

### **16:15 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

### **16:30 Networking, Drinks & Music für alle Besucher:innen**

## MAIN STAGE

### **19:00 Ende des Sales Summit 2024**



# Sales Summit Tag 2

## 25.04.2024 MASTERCLASSES

### **MASTERCLASSES 09:00 Einlass**

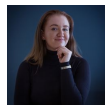
Unsere Türen öffnen um 09:15 Uhr - so kannst du schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und dir den besten Sitzplatz sichern.

### **MASTERCLASSES 10:15 State of the European Sales Tech Space 2024**



**Dr. Jens Hutzschenreuter**  
*Digital Business Group*

*Moderation*



**Carolina Bräuninger**  
*Girl in Sales*

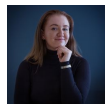
### **MASTERCLASSES 10:45 Mobile Kundenportale: Schlüsselstrategien zur Kundenbindung und Akquise**

Traditionelle Kundenportale verlieren an Bedeutung, während die Verlagerung der Online-Aktivitäten auf Smartphones Unternehmen dazu zwingt, ihre digitale Strategie neu zu überdenken. Mobile Kundenportale, die auf die Präferenzen der Zielgruppe abgestimmt sind, bieten eine direkte und personalisierte Kommunikation. Sie sind entscheidend für die Kundenbindung und -gewinnung, indem sie neue Möglichkeiten für Marketing und Vertrieb durch detaillierte Nutzeranalysen und zielgerichtete Kommunikation eröffnen. Erhalten Sie einen schnellen Einblick über die wichtigsten Erfolgsfaktoren.



**Marc-André Rödder**  
*NanoGiants*

*Moderation*



**Carolina Bräuninger**  
*Girl in Sales*

## **MASTERCLASSES 11:15 Hier bin ich Mann, hier darf ich's sein**

Was heißt denn „Mann sein“ heutzutage?

Was bedeutet „Führungskraft sein“ als Mann heute?

Macho oder Weichei – beides nichts!

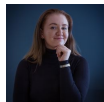
Heiko van Eckert zeigt anhand seiner persönlichen Geschichte wie man als Führungskraft im Vertrieb nicht nur Erfolg, sondern auch Erfüllung finden.



**Heiko van Eckert**

*Heiko van Eckert*

*Moderation*



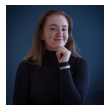
**Carolina Bräuninger**

*Girl in Sales*

## **MASTERCLASSES 16:15 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 16:30 Networking, Drinks & Music für alle Besucher:innen**

## **MASTERCLASSES 19:00 Ende des Sales Summit 2024**