



Sales Summit Tag 2

25.04.2024 MAIN STAGE

MAIN STAGE

09:00 Einlass

Unsere Türen öffnen um 09:00 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 wird 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.



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.



Viktoria Tovstenko
Vodafone



Christopher Ohler
Losberger De Boer
Deutschland



Sebastian Werners
Kölner Haie



Michael Dunker
adesso

Moderation



Margit Weiß
Omnicell

MAIN STAGE

11:45 Fireside Chat: War for Talent

Friedrich Schwandt hat als Gründer und Geschäftsführer Statista von 0 Mitarbeitern bis auf über 1400 Mitarbeiter aufgebaut. Während dieser Zeit führte er die Vertriebsorganisation durch jede Phase des Wachstums und hat zahlreiche Erkenntnisse sammeln können. Nach 17 Jahren hat er die Führung von Statista abgegeben und erneut ein Unternehmen gegründet. Während des Fireside Chat diskutieren Friedrich Schwandt und Jens Hutzschenreuter diverse Fragestellungen rund um den Kampf um Talente im Vertrieb und reflektieren kurzweilig, wie sich die Talentgewinnung in den Jahren und Lebenszyklusphasen verändert hat.



Dr. Jens Hutzschenreuter
Digital Business Group



Friedrich Schwandt
ECDB

Moderation



Inken März
Sales Summit
Moderation

MAIN STAGE

12:15 Mittagspause

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

MAIN STAGE

13:15 Die Power der Zusammenarbeit: Erfolgsfaktoren für die Synergie zwischen Marketing und Vertrieb

Dieser Vortrag beleuchtet die entscheidende Rolle der Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb in der dynamischen SaaS-Branche. Wir tauchen tief in die Strategien ein, die eine effektive Synergie zwischen diesen beiden Schlüsselbereichen ermöglichen. Durch praxisnahe Beispiele aus unserem eigenen Unternehmen zeigt Kerstin Valet, wie gemeinsame Ziele und klare Kommunikation zu verbesserten Geschäftsergebnissen führen. Zudem diskutieren wir die Bedeutung von Datenanalyse und Feedback-Schleifen für kontinuierliche Verbesserungen. Lassen Sie sich inspirieren von Best Practices, die eine erfolgreiche Zusammenarbeit und den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen fördern.



Kerstin Valet
CRIF Deutschland

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



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 persönlicher Kontakt ist notwendig für eine erfolgreiche Kundenbindung?



Katharina Messner
Qinshift



Jascha Ahmadi
Philips



André Buck
The Berner Group



Marco Plöger
Ströer Deutsche Städte Medien

Moderation



Katharina Stapel
Stapelfux

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 ihm 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

18:00 Ende des Sales Summit 2024



Sales Summit Tag 2

25.04.2024 MASTERCLASSES

MASTERCLASSES 09:00 Einlass

Unsere Türen öffnen um 09:00 Uhr - so kannst du schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und dir den besten Sitzplatz sichern.

MASTERCLASSES 10:30 State of the European Sales Tech Space 2024

Auch in 2024 nimmt die Anzahl der Software Tools im Bereich Vertrieb stetig zu. In dieser Masterclass gibt Jens Hutzschenreuter eine strukturierte Übersicht über am Markt verfügbare Lösungen und geht auf die Entwicklungen in den letzten 12 Monaten ein. Dabei fokussiert er sich auf Lösungen aus Europa und greift wichtige Trends bei Anbietern und Nutzern auf.



Dr. Jens Hutzschenreuter
Digital Business Group

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 11:00 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 11:30 Turn Behavior into profit

Ein Like ist noch kein Sale. Menschen verhalten sich anders, als sie sagen, dass sie es tun. Digital eine Herausforderung?

Verhalten ist auch da vorhersehbar. Dafür muss man nur genau hinschauen und wissen welche Datenpunkte tatsächlich relevant sind.

Aktuell verlassen 95% der Besucher eine Webseite ohne etwas zu kaufen oder mit einem Vertriebler zu sprechen.

Diese Benchmark ist der wohl größte Fail im digitalen Zeitalter, die sich so niemand mehr leisten kann.

Ob B2B oder B2C - Katharina Stapel und Patrick Veenhoff nehmen sie mit auf eine spannende und humorvolle Reise des menschlichen Verhalten, damit Sie auch in herausfordernden Zeiten profitabel wachsen können. Schluss mit verkaufpsychologischen Tricks: Nutzen Sie den Blick hinter die Kulissen menschlicher Worte und Taten, entschlüsseln Sie mit den Referenten den Behavioral Code, um Verhalten in Gewinn zu verwandeln.



Katharina Stapel

Stapelfux



Patrick Veenhoff

Outlier Lab

Moderation



Carolina Bräuninger

Girl in Sales

MASTERCLASSES 12:15 Mittagspause

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

MASTERCLASSES 13:15 Vorfahrt Vertrieb! Die Macht der Aktivität im Verkauf

Viele Verkäufer beginnen erst mit Vertrieb (wichtig), wenn sie mit Betrieb (dringend) fertig sind.
Das werden sie nur leider nicht und das hat fatale Folgen für ihren Umsatz.
„Vorfahrt Vertrieb!“ aktiviert Verkäufer, denn Kontakte bringen Kontrakte!



Jens Löser
derLöser

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 13:45 KI im Vertrieb - ersetzt künstliche Intelligenz uns alle?

Christopher teilt in seiner Masterclass reale use cases über die Welt der künstlichen Intelligenz im Vertrieb - und schaut sich mit euch gemeinsam an, ob sie uns vielleicht sogar alle arbeitslos machen könnte! Mit einem Augenzwinkern wird erkundet, wie KI-Technologien bereits jetzt den Vertriebsprozess revolutionieren und. Wir erforschen gemeinsam die Vor- und Nachteile dieser neuen Ära des Vertriebs mit dem Fokus auf ChatGPT. Denn am Ende des Tages zeigt sich: Auch wenn die KI vielleicht unsere Arbeit verändert, wird sie uns den Spaß am Verkaufen sicherlich nicht nehmen können!



Christopher Held
WinSales Consulting

Moderation



Carolina Bräuninger
Girl in Sales

MASTERCLASSES 14:15 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 18:00 Ende des Sales Summit 2024