

Programm Tag 1

26.04.2023 MAIN STAGE



MAIN STAGE

08:30 Einlass

Unsere Türen öffnen um 8:30 Uhr - so können Sie schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und sich den besten Sitzplatz sichern.

MAIN STAGE

09:15 Eröffnung

(Vortrag auf Deutsch)

Eröffnung der Veranstaltung und Begrüßung durch die Veranstalter.



Helena Baras
Sales Summit



Thomas Promny
Sales Summit

MAIN STAGE

09:30 Keynote in Vorbereitung

(Vortrag auf Deutsch)

MAIN STAGE

10:00 Kaffeepause

MAIN STAGE

10:30 Keynote in Vorbereitung

(Vortrag auf Deutsch)

MAIN STAGE

11:00 Panel in Vorbereitung

(Vortrag auf Deutsch)

MAIN STAGE

11:45 Diskussion der Vertriebsleiter:innen

(Vortrag auf Deutsch)

Vertriebsleiter:innen führender Unternehmen diskutieren über die aktuellen vertrieblichen Perspektiven und Herausforderungen ihrer jeweiligen Branchen.



Christopher Schröder
Wärtsilä Voyage



Daniel Bode
eBay Kleinanzeigen



Björn Espe
fino



Fabian Roemer
WorkMotion



Ramona Brunner
Impossible Foods

MAIN STAGE **12:30** **Mittagspause**

MAIN STAGE **13:30** **Sales Summit Startup Awards**

(Vortrag auf Deutsch)

Hier sehen Sie innovative Startups, die schlaue neue Lösungen für digitale Innovationen im Sales vorstellen. Die besten drei erhalten einen Sales Summit Startup Award - Sie stimmen ab!



Dominik Witt
PHAINA

MAIN STAGE **14:30** **Ganz oder gar nicht:
Warum Sales Training als ganzheitlicher Ansatz langfristigen
Erfolg sichert**

(Vortrag auf Deutsch)

Erhalten Sie einen Einblick, wie sich ein ganzheitlicher Ansatz von Sales Training und Personalentwicklung positiv auf Ihr Ergebnis auswirken kann und Ihre besten Verkäufer langfristig an Sie bindet.



Björn Röhlich
Kühne+Nagel

MAIN STAGE **15:00** **Keynote in Vorbereitung**

(Vortrag auf Deutsch)

MAIN STAGE **15:30** **Kaffeepause**

MAIN STAGE **16:00** **Transformation total:
Wie schafft man es alle analogen B2B-Kunden innerhalb eines
Jahres in ein digitales SaaS-Preismodell zu shiften?**

(Vortrag auf Deutsch)

Die Transformation von ARGUS DATA INSIGHTS beinhaltet neben der Änderung von einem stückbasierten Business Modell in ein SaaS-Flat Pricing auch den Change von einem analogen auf eine digitales Produkterlebnis – und dies alles gleichzeitig! Damit verbunden ist die Umstellung von mehr als 4'000 B2B Kundenverträgen in ein neues kommerzielles SaaS-Preismodell innerhalb eines Jahres. Daraus ergeben sich 3 Fragen: - Wie richtet man seine Vertriebsorganisation auf dieses ambitionierte Ziel aus? - Wie realisiert man vertriebsseitig Upselling und verhindert gleichzeitig Churn? - Mit welchen Marketing- und Sales-Automation Massnahmen erreicht man das Ziel?



Oliver Spring
ARGUS DATA INSIGHTS

MAIN STAGE

16:30 War for Talent (Vortrag auf Deutsch)

Vertriebsteams wollen auch in 2023 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?

Moderation:



Dr. Jens Hutzschenreuter
Digital Business Group

MAIN STAGE

17:15 Keynote in Vorbereitung (Vortrag auf Deutsch)

MAIN STAGE

17:45 Verleihung der Main Stage Speaker Awards (Vortrag auf Deutsch)

Die drei besten Speaker der Main Stage werden ausgezeichnet. Sie entscheiden, welchen Speaker Sie besonders inspirierend, charismatisch und innovativ fanden. Die Abstimmung findet über unsere App statt. Der Zugang erfolgt mit Ihrem Ticket-Code.

MAIN STAGE

18:00 Für alle Besucher: Networking Event, Drinks & Music

Programm Tag 1

26.04.2023 MASTERCLASSES



MASTERCLASSES **10:00** **ServiceOcean - Masterclass in Vorbereitung**
(Vortrag auf Deutsch)

MASTERCLASSES **10:15** **Showpad - Masterclass in Vorbereitung**
(Vortrag auf Deutsch)

MASTERCLASSES **10:30** **SAP - Masterclass in Vorbereitung**
(Vortrag auf Deutsch)

MASTERCLASSES **11:30** **Negotiation Advisory Group - Masterclass in Vorbereitung**
(Vortrag auf Deutsch)

MASTERCLASSES **17:45** **Verleihung der Masterclass Speaker Awards**
(Vortrag auf Deutsch)

Die drei besten Speaker der Masterclasses werden ausgezeichnet. Sie entscheiden, welchen Speaker Sie besonders inspirierend, charismatisch und innovativ fanden. Die Abstimmung findet über unsere App statt. Der Zugang erfolgt mit Ihrem Ticket-Code.