

# PROGRAMMÜBERSICHT

## TAG 1 MITTWOCH, 10. JULI 2019

08:00–09:00 Einlass und Ausgabe der Kongressunterlagen

09:30–10:10 **ERÖFFNUNGS-KEYNOTE: Space Lessons**  
Gerhard Thiele, Leiter Strategic Planning and Outreach Office, European Space Agency

### MAKRO-KOSMOS

### MIKRO-KOSMOS

### MEIN-KOSMOS

10:15–11:00 Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause

<p><b>Vertriebsmodelle: Online vs. Offline</b></p> <p><b>11:00–12:00 PODIUMSDISKUSSION</b> <b>Von Offline zu Online: Ist die letzte Chance vorbei?</b> Bodo Svenson, Geschäftsführer / Bereichsleiter Regionaler Verkauf, Schlütersche Marketing Holding GmbH Prof. Dr. Christian Schmitz, Professor Sales &amp; Marketing Department, Ruhr Universität Bochum Markus Leinemann, Leitung Implementierung Volkswagen Financial Services AG</p>	<p><b>Vertriebserfolg: Führung &amp; Vergütung</b></p> <p><b>PODIUMSDISKUSSION</b> <b>Führung im Wandel: Rollenveränderungen begleiten</b> Gabriela Ahrens, Senior Director Leisure Sales Home Markets, Deutsche Lufthansa AG Heinz-Georg Geissler, Chief Sales Officer, AFAG Holding AG Josefina Hannappel, Area Sales Manager, Mercateo AG Robert Mehlan, geschäftsführender Gesellschafter, Revenue Maker GmbH Thorsten Frerk, Director Sales GeoManagement &amp; Lehrbeauftragter, PTV Group &amp; Universität Bonn</p>	<p><b>Vertriebserfolg: Führung &amp; Vergütung</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Vertriebsvergütung auf dem Prüfstand! Sie fahren ja auch keinen EU4 Norm Motor mehr...</b> Frank Gierschmann, Partner, hkp/// group David Voggeser, Senior Manager, hkp/// group</p>	<p><b>Vertriebsaufgaben: Vom Verkäufer zum Berater</b></p> <p><b>THOUGHT LEADER TALK</b> <b>Die Spinne im Netz: Wie lang ist der Weg vom Sales Manager bis zum Customer Developer?</b> Ann-Kathrin de Moy, Senior Key Account Manager, simplishow GmbH Sebastian Berg, Vorstand Vertrieb &amp; Marketing Buhr &amp; Team AG Maximilian Dozier, Sales Manager, DELTA Car Trade SA</p>	<p><b>Training Camp</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Die Führungskraft als Verkaufscoach - So machen Sie Ihr Vertriebsteam erfolgreicher</b> Niklas Tripolt, Geschäftsführender Gesellschafter, VBC - Academia Gesellschaft für Erwachsenenbildung GmbH</p>
---	---	---	--	--

<p><b>Vertriebsmodelle: Online vs. Offline</b></p> <p><b>12:10–12:45 SCIENCE SPOTLIGHT</b> <b>Professioneller Vertrieb digitaler Lösungen - Studienergebnisse</b> Prof. Dr. Christian Schmitz, Professor Sales &amp; Marketing Department, Ruhr Universität Bochum Markus Leinemann, Leitung Implementierung, Volkswagen Financial Services AG</p>	<p><b>Vertriebsmodelle: Online vs. Offline</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Wie sich die Mobilität im Zeitalter der Digitalisierung verändert und was das für den Vertrieb in der Automobilbranche bedeutet</b> Markus Leinemann, Leitung Implementierung, Volkswagen Financial Services AG</p>	<p><b>Vertriebserfolg: Führung &amp; Vergütung</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Warum klassische Provisionssysteme ausgedient haben</b> Dr. Friedrich A. Fratschner, Geschäftsführender Gesellschafter, BAUMGARTNER GmbH Transport &amp; Personalleasing</p>	<p><b>Vertriebserfolg: Führung &amp; Vergütung</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Einführung einer digitalen Führungskultur</b> Björn Angermann, Director Sales &amp; Marketing, Gundlach Packaging Group Tobias Kablau, Head of Sales, Gundlach Packaging Group</p>	<p><b>Vertriebsaufgaben: Vom Verkäufer zum Berater</b></p> <p><b>IMPULS</b> <b>Was bedeutet Vertrieb für die Generation Y?</b> Dr. Florian Feltes, Co-Founder, zortify</p>	<p><b>Training Camp</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Auswärtsspiel: Wie Sie in der Verhandlung auf Augenhöhe kommen</b> Heiko van Eckert, Vertriebsberater &amp; Verhandlungsprofi, Heiko van Eckert GmbH</p>
--	---	--	--	--	--

12:45–14:00 Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch

<p><b>Vertriebswege: International / Regional</b></p> <p><b>14:00–15:00 SALES CRACK-UP</b> <b>Lernen von den Fehlern der Erfolgreichen</b> Prof. Dr. Jan Wieseke, Professor Sales &amp; Marketing Department, Ruhr Universität Bochum Stephan Best, Abteilungsleiter, SOKA-BAU</p>	<p><b>Vertriebswege: International / Regional</b></p> <p><b>THOUGHT LEADER TALK</b> <b>Neue Märkte, neue Chancen? Wann sich Mut auszahlt</b> Dagmar Blume, Head of Business Development &amp; Sales Management, Global Sales Bombardier Transportation GmbH Kay Manazon, Principal Sales Business Development, FlixMobility GmbH   FlixBus Daniel Hesmer, Regional Sales Manager, Apex Tool Group GmbH</p>	<p><b>Vertriebskräfte: Nachwuchs sichern &amp; Fortbildung</b></p> <p><b>SCIENCE SPOTLIGHT</b> <b>Vertriebspsychologie - status quo vadis</b> Prof. Dr. Jens Nachtwei, Geschäftsführender Institutsdirektor, Partner, IQP - Privat-Institut für Qualitätssicherung in Personalauswahl und -entwicklung GmbH Annina Fischer, Diplom Psychologin, IQP &amp; Humboldt Universität zu Berlin</p>	<p><b>Vertriebskräfte: Recruiting &amp; Fortbildung</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>JobSharing im Vertrieb - Ist das möglich?</b> Gabi Becker, Sales Management Lower GB - Commercial Sales, SAP Deutschland SE &amp; Co. KG Britta Freudenstein, Inside Sales Executive Utilities, SAP Deutschland SE &amp; Co. KG Svenja Müller, Vertrieb, SAP Deutschland SE &amp; Co. KG Tamara Hofer, HR Diversity &amp; Inclusion, SAP Deutschland SE &amp; Co. KG</p>	<p><b>Vertriebsaufgaben: CSO-Summit</b></p> <p><b>PODIUMSDISKUSSION</b> <b>Zuständigkeiten - Die Rolle des CSO im Wandel</b> Frank Völkner, Geschäftsführer, Vivaris Getränke GmbH &amp; Co. KG Guido Wolff, Leiter Key Account Management, PKW Ersatzgeschäft Deutschland Thomas Schneider, General Manager, Steigenberger Hotel Sanssouci</p>	<p><b>Training Camp</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Sales Coaching als elementarer Baustein des Sales Enablement (Teil I)</b> Klaus Steven, Senior Director Sales EMEA, Miller Heiman Group Torben Kosboth, Executive Account Director, Miller Heiman Group</p>
--	--	--	--	---	---

<p><b>Vertriebswege: International / Regional</b></p> <p><b>15:10–15:40 BEST CASE</b> <b>Die Vision einer rauchfreien Zukunft. Ups and Downs auf der Reise vom Tabakhersteller hin zum Tabak- &amp; Technologie- Unternehmen.</b> Alexander Ott, Director National Force, Philip Morris GmbH</p>	<p><b>Vertriebswege: International / Regional</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Von der deutschen Provinz in die Welt - Chancen und Herausforderungen eines Exportschlagers</b> Florian Kuchler, Regional Head of HR, Mitglied der Geschäftsleitung Central Europe, Danfoss</p>	<p><b>Vertriebskräfte: Nachwuchs sichern &amp; Fortbildung</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Attracting Sales Talent in Stressed Labor Markets</b> Florian Kuchler, Regional Head of HR, Mitglied der Geschäftsleitung Central Europe, Danfoss</p>	<p><b>Vertriebskräfte: Recruiting &amp; Fortbildung</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Future Fit</b> Gabriela Ahrens, Senior Director Leisure Sales Home Markets, Deutsche Lufthansa AG</p>	<p><b>Vertriebsaufgaben: CSO-Summit</b></p> <p><b>IMPULS</b> <b>Schlüsselposition CSO: Was müssen Verkaufsdirektoren heute können?</b> Udo Peters, ehemals Vertriebsdirektor Staedtler Mars, edding, Tombow Pen &amp; Pencils GmbH</p>	<p><b>Training Camp</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Sales Coaching als elementarer Baustein des Sales Enablement (Teil II)</b> Klaus Steven, Senior Director Sales EMEA, Miller Heiman Group Torben Kosboth, Executive Account Director, Miller Heiman Group</p>
--	--	---	--	--	--

Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause // Kaffepause

<p><b>Vertriebswege: International / Regional</b></p> <p><b>16:10–17:00 SCIENCE SPOTLIGHT</b> <b>Dynamische Preisgestaltung ist Hebel Nr. 1 im modernen Vertrieb</b> Prof. Dr. Nikolas Beutin, Professor für Betriebswirtschaftslehre, Vertrieb &amp; Pricing, Quadriga Hochschule Berlin</p>	<p><b>Vertriebskräfte: Nachwuchs sichern &amp; Fortbildung</b></p> <p><b>MASTERCLASS</b> <b>Digitales Lernen</b> Guido Eisfeld, Vertriebsleitung West, TÜV Rheinland Akademie GmbH</p>	<p>powered by: <b>Quadrige Hochschule</b> <b>MBA Leadership &amp; Sales Management</b></p>	<p><b>Vertriebsaufgaben: CSO-Summit</b></p> <p><b>PODIUMSDISKUSSION</b> <b>Frauen in der Vertriebsführung: Was hat sich verändert?</b></p>	<p><b>Training Camp</b></p> <p><b>WORKSHOP</b> <b>Optimierung Vertriebseffizienz durch Vertriebsstandards und CRM</b></p>
---	--	--	--	---

17:10–18:00 **KEYNOTE: Core Competence Shift Happens**  
Prof. Dr. Gunter Dueck, Mathematiker, Schriftsteller, ehem. Innovator bei IBM

19:00–23:00 **Networking-Night // Night of Stars // Networking-Night // Night of Stars // Networking-Night // Night of Stars**



# PROGRAMM ÜBERSICHT

## TAG 2 DONNERSTAG, 11. JULI 2019

08:00–09:00 Einlass und Ausgabe der Kongressunterlagen

09:10–10:00 **ERÖFFNUNGS-KEYNOTE: Unfuck Sales - Warum wir den Vertrieb abgeschafft haben**  
Waldemar Zeiler, Geschäftsführer, Einhorn products GmbH

### MAKRO-KOSMOS

### MIKRO-KOSMOS

### MEIN-KOSMOS

10:00–10:20 Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause

<p><b>Vertriebsinnovation: KMUs vs. Start-Ups</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Vom deutschen Start-up zum globalen Mobilitätsprovider</b> Kay Manazon, Principal Sales Business Development, FlixMobility GmbH   FlixBus</p>	<p><b>Vertriebsinteraktion: Marketing &amp; Business Development</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Driving Global Business through Digital Marketing</b> Claus Biernoth, VP Sales &amp; Marketing, First Sensor AG</p>	<p><b>Vertriebsinteraktion: Marketing &amp; Business Development</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Automatisiert Leads generieren</b> Roger Schneider, Partner Manager, Klick-Tipp René Tzschoppe, Online-Marketingexperte, Klick-Tipp</p>	<p><b>Vertriebsgesundheit</b></p> <p><b>IMPULS</b> <b>Erfolgreicher durch MEDITATION - warum Achtsamkeit in den Vertrieb passt</b> Steffen Wannewetsch, Geschäftsführer, mana Projektmanagement</p>	<p><b>Training Camp</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Vom Verkaufen zum ganzheitlichen Vertriebsmanagement</b> Olaf Seiche, Prokurist, TÜV Rheinland Service GmbH</p>
--	---	--	---	---

<p><b>Vertriebsinnovation: KMUs vs. Start-ups</b></p> <p><b>MASTERTALK</b> <b>Nachhaltigkeit als Verkaufsargument - Strategien eines grünen Energie-Start-ups</b> Cornelius Mutschler, Senior Manager Business Development, SOLARIMO</p>	<p><b>Vertriebsinnovation: KMUs vs. Start-ups</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Die Mietpreisbremse und andere Möglichkeiten</b> André Torkler, Gründer und Geschäftsführer, WunderAgent GmbH</p>	<p><b>Vertriebsinteraktion: Marketing &amp; Business Development</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Point of Sales: Wie relevant sind Messeauftritte im digitalen Zeitalter als Marketinginstrument für Vertriebler?</b> Harald Kötter, Geschäftsbereichsleiter Öffentlichkeitsarbeit/Messen Deutschland, AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der deutschen Wirtschaft e.V.</p>	<p><b>Vertriebsinteraktion: Marketing &amp; Business Development</b></p> <p><b>IMPULS</b> <b>Künstliche Intelligenz in Sales und Marketing - Grenzen überwinden und setzen</b> Gabriele Horcher, Geschäftsführerin, Möller Horcher Public Relations</p>	<p><b>Vertriebsgesundheit</b></p> <p><b>WORKSHOP</b> <b>Digitalisierung im Vertrieb: Operativer Nutzen und Akzeptanz</b> Markus Brümmer, Geschäftsführer und Leiter Vertrieb, GML Gesellschaft für mobile Lösungen mbH</p>
--	--	---	---	--

11:20–11:50 Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause // Kaffeepause

<p><b>Vertriebsinnovation: KMUs vs. Start-ups</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Erfolgreiche Kooperationen zwischen Start-up und KMU</b></p>	<p><b>Vertriebsinnovation: KMUs vs. Start-ups</b></p> <p><b>THOUGHT LEADER TALK</b> <b>Transformation: Chancen und Risiken in der Entwicklung eines Start-ups zum KMU</b> Clemens Dittrich, Gründer &amp; Geschäftsführer, Truffis GmbH</p>	<p><b>Vertriebsinteraktion: Marketing &amp; Business Development</b></p> <p><b>THOUGHT LEADER TALK</b> <b>Sales &amp; Marketing redefined: Do self-learning algorithms lead to more clients? (ENG Session)</b> Prof. Dr. Peter Gentsch, Founder and Shareholder, B.I.G. Holding GmbH Vinay Ramani, Chief Product Officer, PipeDrive</p>	<p><b>Vertriebsinteraktion: Marketing &amp; Business Development</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Effektives Storytelling in Vertrieb und Marketing</b> Kai Sievers, Geschäftsführer, gernbotschaft</p>	<p><b>Vertriebsgesundheit</b></p> <p><b>WORKSHOP</b> <b>Design your Life</b> Steffi Losert, Co-Gründerin, Aha Retreats</p>	<p><b>Training Camp</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Wie gelingt Vertrieb in Zeiten der Digitalisierung?</b> Daniel Baumann, Account Executive, LinkedIn Sales Solutions</p>
---	---	---	---	--	---

12:45–14:00 Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch // Lunch

<p><b>Vertriebs-Tools: CRM &amp; Social Selling</b></p> <p><b>MASTERCLASS</b> <b>Social Selling im B2B Vertrieb. Digitalisierung ist für den Menschen da (Teil I)</b> Josefina Hannappel, Area Sales Manager, Mercateo AG Jutta Haupt, Inhaberin, Jutta Haupt &amp; Partner</p>	<p><b>Vertriebs-Tools: CRM &amp; Social Selling</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>CRM = Freund oder Feind? Kommt drauf an, was du draus machst!</b> Dirk Rösener, Head of Sales Operations, LESER GmbH &amp; Co. KG</p>	<p><b>Vertriebskunden: Key Account Management</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Außendienstplanung 4.0 - Intelligente Tourenplanung zur Effizienzsteigerung im Vertrieb</b> Axel Koch, Senior Sales Manager, PTV Group</p>	<p><b>Vertriebskunden: Key Account Management</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Tire business is people business - Der Mensch macht den Unterschied im Reifenvertrieb</b> Guido Wolff, Leiter Key Account Management, PKW Ersatzgeschäft Deutschland. Division Reifen CONTINENTAL AG</p>	<p><b>Legal@Sales</b></p> <p><b>LEGAL BOOTCAMP</b> <b>Der gläserne Kunde: Welche Daten darf ich eigentlich sammeln?</b> Thanos Rammos, Partner, Taylor Wessing</p>	<p><b>Vertriebs-Tools: CRM &amp; Social Selling</b></p> <p><b>WORKSHOP</b> <b>Social Selling: Nur ein Hype oder bringt das wirklich was? (Teil I)</b> Björn Blum, Head of Andy, Sales2Go Thorsten Kollmeier, Leiter New Business, WUM Design GmbH &amp; Co. KG</p>
---	---	--	--	--	--

<p><b>Vertriebs-Tools: CRM &amp; Social Selling</b></p> <p><b>MASTERCLASS</b> <b>Social Selling im B2B Vertrieb. Digitalisierung ist für den Menschen da (Teil II)</b> Josefina Hannappel, Area Sales Manager, Mercateo AG Jutta Haupt, Inhaberin, Jutta Haupt &amp; Partner</p>	<p><b>Vertriebs-Tools: CRM &amp; Social Selling</b></p> <p><b>EXPERT SESSION</b> <b>Vertrieb mit XING - wie aus Kontakten Kunden werden</b> Sabina Mierzowski, Marketing Manager, XING SE Frederik Böhle, Business Owner, XING SE</p>	<p><b>Vertriebserfolg: Führung &amp; Vergütung</b></p> <p><b>BEST CASE</b> <b>Key Account - das unbekannte Wesen. Von der totalen Harmonie zur Apokalypse ist es nur ein kleiner Sprung</b> Sven Münzer, Regional Manager Sales &amp; Key Accounts - Northern Germany, a. hartrodt Deutschland (GmbH &amp; Co) KG</p>	<p><b>Vertriebserfolg: Führung &amp; Vergütung</b></p> <p><b>IMPULS</b> <b>FUCK OFF KAFFEETRINKTERMIN!</b> Robert Mehlan, Geschäftsführender Gesellschafter, Revenue Maker GmbH</p>	<p><b>Vertriebs-Tools: CRM &amp; Social Selling</b></p> <p><b>SCIENCE SPOTLIGHT</b> <b>Vertriebsbarometer</b> Janina-Vanessa Schneider, Wissenschaftliche Mitarbeiterin, Doktorandin, Sales &amp; Marketing Department, Ruhr-Universität Bochum</p>	<p><b>Vertriebs-Tools: CRM &amp; Social Selling</b></p> <p><b>WORKSHOP</b> <b>Social Selling: Nur ein Hype oder bringt das wirklich was? (Teil II)</b> Björn Blum, Head of Andy, Sales2Go Thorsten Kollmeier, Leiter New Business, WUM Design GmbH &amp; Co. KG</p>
--	---	---	---	---	---

15:20–16:00 **ABSCHLUSS-KEYNOTE**

16:00–16:15 **WRAP UP & Verabschiedung**