

PROGRAMM ÜBERSICHT

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

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

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

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

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

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

Vertriebsinnovation: KMUs vs. Start-Ups

Vertriebsinteraktion: Marketing & Business Development

Vertriebsinteraktion: Marketing & Business Development

Vertriebsgesundheit

Training Camp

BEST CASE

BEST CASE

EXPERT SESSION

IMPULS

EXPERT SESSION

Vom deutschen Start-up zum globalen Mobilitätsprovider

Driving Global Business through Digital Marketing

Automatisiert Leads generieren

Erfolgreicher durch MEDITATION - warum Achtsamkeit in den Vertrieb passt

Vom Verkaufen zum ganzheitlichen Vertriebsmanagement

Kay Manazon, Principal Sales Business Development, FlixMobility GmbH | FlixBus

Claus Biernoth, VP Sales & Marketing, First Sensor AG

Roger Schneider, Partner Manager, Klick-Tipp
René Tzschoppe, Online-Marketingexperte, Klick-Tipp

Steffen Wannewetsch, Geschäftsführer, mana Projektmanagement

Olaf Seiche, Prokurist, TÜV Rheinland Service GmbH

Vertriebsinnovation: KMUs vs. Start-ups

Vertriebsinnovation: KMUs vs. Start-ups

Vertriebsinteraktion: Marketing & Business Development

Vertriebsinteraktion: Marketing & Business Development

Vertriebsgesundheit

Training Camp

MASTERTALK

BEST CASE

EXPERT SESSION

IMPULS

EXPERT SESSION

Nachhaltigkeit als Verkaufsargument - Strategien eines grünen Energie-Start-ups

Die Mietpreisbremse und andere Möglichkeiten

Point of Sales: Wie relevant sind Messeauftritte im digitalen Zeitalter als Marketinginstrument für Vertriebler?

Künstliche Intelligenz in Sales und Marketing - Grenzen überwinden und setzen

WORKSHOP

Digitalisierung im Vertrieb: Operativer Nutzen und Akzeptanz

Cornelius Mutschler, Senior Manager Business Development, SOLARIMO

André Torkler, Gründer und Geschäftsführer, WunderAgent GmbH

Harald Kötter, Geschäftsbereichsleiter Öffentlichkeitsarbeit/Messen Deutschland, AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der deutschen Wirtschaft e.V.

Gabriele Horcher, Geschäftsführerin, Möller Horcher Public Relations

Markus Brümmer, Geschäftsführer und Leiter Vertrieb, GML Gesellschaft für mobile Lösungen mbH

Markus Brümmer, Geschäftsführer und Leiter Vertrieb, GML Gesellschaft für mobile Lösungen mbH

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

Vertriebsinnovation: KMUs vs. Start-ups

Vertriebsinnovation: KMUs vs. Start-ups

Vertriebsinteraktion: Marketing & Business Development

Vertriebsinteraktion: Marketing & Business Development

Vertriebsgesundheit

Training Camp

BEST CASE

THOUGHT LEADER TALK

THOUGHT LEADER TALK

BEST CASE

WORKSHOP

EXPERT SESSION

Erfolgreiche Kooperationen zwischen Start-up und KMU

Transformation: Chancen und Risiken in der Entwicklung eines Start-ups zum KMU

Sales & Marketing redefined: Do self-learning algorithms lead to more clients? (ENG Session)

Effektives Storytelling in Vertrieb und Marketing

Design your Life

Wie gelingt Vertrieb in Zeiten der Digitalisierung?

Clemens Dittrich, Gründer & Geschäftsführer, Truffls GmbH

Clemens Dittrich, Gründer & Geschäftsführer, Truffls GmbH

Prof. Dr. Peter Gentsch, Founder and Shareholder, B.I.G. Holding GmbH
Vinay Ramani, Chief Product Officer, Pipedrive

Kai Sievers, Geschäftsführer, gernbotschaft

Steffi Losert, Co-Gründerin, Aha Retreats

Daniel Baumann, Account Executive, LinkedIn Sales Solutions

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

Vertriebs-Tools: CRM & Social Selling

Vertriebs-Tools: CRM & Social Selling

Vertriebskunden: Key Account Management

Vertriebskunden: Key Account Management

Legal@Sales

Vertriebs-Tools: CRM & Social Selling

MASTERCLASS

EXPERT SESSION

EXPERT SESSION

EXPERT SESSION

LEGAL BOOTCAMP

WORKSHOP

Social Selling im B2B Vertrieb. Digitalisierung ist für den Menschen da (Teil I)

CRM = Freund oder Feind? Kommt drauf an, was du draus machst!

Außendienstplanung 4.0 - Intelligente Tourenplanung zur Effizienzsteigerung im Vertrieb

Tire business is people business - Der Mensch macht den Unterschied im Reifenvertrieb

Der gläserne Kunde: Welche Daten darf ich eigentlich sammeln?

Social Selling: Nur ein Hype oder bringt das wirklich was? (Teil I)

Josefina Hannappel, Area Sales Manager, Mercateo AG
Jutta Haupt, Inhaberin, Jutta Haupt & Partner

Dirk Rösener, Head of Sales Operations, LESER GmbH & Co. KG

Axel Koch, Senior Sales Manager, PTV Group

Guido Wolff, Leiter Key Account Management, PKW Ersatzgeschäft Deutschland. Division Reifen CONTINENTAL AG

Thanos Rammos, Partner, Taylor Wessing

Björn Blum, Head of Andy, Sales2Go
Thorsten Kollmeier, Leiter New Business, WUM Design GmbH & Co. KG

Vertriebs-Tools: CRM & Social Selling

Vertriebs-Tools: CRM & Social Selling

Vertriebserfolg: Führung & Vergütung

Vertriebserfolg: Führung & Vergütung

Vertriebs-Tools: CRM & Social Selling

Vertriebs-Tools: CRM & Social Selling

MASTERCLASS

EXPERT SESSION

BEST CASE

IMPULS

SCIENCE SPOTLIGHT

WORKSHOP

Social Selling im B2B Vertrieb. Digitalisierung ist für den Menschen da (Teil II)

Vertrieb mit XING - wie aus Kontakten Kunden werden

Key Account - das unbekannte Wesen. Von der totalen Harmonie zur Apokalypse ist es nur ein kleiner Sprung

FUCK OFF KAFFEETRINKTERMIN!

Vertriebsbarometer

Social Selling: Nur ein Hype oder bringt das wirklich was? (Teil II)

Josefina Hannappel, Area Sales Manager, Mercateo AG
Jutta Haupt, Inhaberin, Jutta Haupt & Partner

Sabina Mierzowski, Marketing Manager, XING SE
Frederik Böhle, Business Owner, XING SE

Sven Münzer, Regional Manager Sales & Key Accounts - Northern Germany, a. hartrodt Deutschland (GmbH & Co) KG

Robert Mehlan, Geschäftsführender Gesellschafter, Revenue Maker GmbH

Janina-Vanessa Schneider, Wissenschaftliche Mitarbeiterin, Doktorandin, Sales & Marketing Department, Ruhr-Universität Bochum

Björn Blum, Head of Andy, Sales2Go
Thorsten Kollmeier, Leiter New Business, WUM Design GmbH & Co. KG

15:20–16:00 **ABSCHLUSS-KEYNOTE**

Mind the Future - Von Perfektion zu Exzellenz

Laura Winterling, CEO, Space Time Concepts GmbH

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