

PROGRAMMÜBERSICHT

Tag 1 Mittwoch, 8. Juli 2020

ab 09:00 Einlass und Ausgabe der Kongressunterlagen

10:00–10:20 **ERÖFFNUNG** und Begrüßung

Bettina Cramer, Journalistin & Christina Riess, Präsidentin, Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.

10:20–11:00 **KEYNOTE: Mission Sales 2025 – haben wir schon eine Strategie für die Steuerung des Vertriebs?**

Prof. Dr. Jan Wieseke, Universitätsprofessor für Vertriebsmanagement & Lehrstuhlinhaber am Sales Management Department, Ruhr-Universität Bochum

GEGEN DEN STROM

DIE GEFÄHRTEN


HEILIGER GRAL

	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //	Frühstückspause //		
11:00–11:40	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause	Frühstückspause		
11:40–12:20	TRAININGS CAMP Selling complex products? It's curiosity, stupid! Andreas Ebisch, International Sales Manager, Bauerfeind	IMPULSVORTRAG Storytelling mit Powerpoint und Keynote – Business-Präsentationen neu und besser erzählen Merlin Scholz, selbstständiger Consultant & Creative für digitale Kommunikation	BEST CASE Abenteuer Start Up: Vertrieb von den Kinderschuhen bis zur internationalen Skalierung Stephan Best, Leiter Marketing und Vertrieb, mailo	THOUGHT LEADER TALK Incentivierung vs. Teamgeist	BEST CASE Die lange Abenteuerreise zu digitalen Geschäftsmodellen im B2smallB2C Christian Sieg, Country Director Nordic, Vaillant	IMPULS Value Experience Sales: Wie erfolgreiche Unternehmen wertvolle Kundenerfahrungen in komplexen B2B Umgebungen kreieren und damit nachhaltiges Umsatzwachstum sichern. Zdenka Vesley, CEO, MOONFLYER												
12:30–13:10	THOUGHT LEADER TALK Frauen im Vertriebsmanagement	IMPULS Psychologie einer automatisierten Leistungsgesellschaft Prof. Dr. Jens Nachtwei, Universitätsprofessor für Personal- und Organisationspsychologie & Justus Wolf, assoziierter Wissenschaftler, Humboldt Universität zu Berlin	CULTURE CLASH Wie verändern die Digital Natives Führung? Wenn Old-School auf New-Work trifft. Prof. Dr. Florian Feltes, Co-Founder, Zortify	BEST CASE Vom Einzelkämpfer zum Teampayer: Das internationale Ausrollen einer neuen Vertriebsstrategie Oliver Gadow, Managing Director, simpleshow Ann-Kathrin de Moy, Senior Key Account Manager, simpleshow	DEEP DIVE: WISSENSCHAFT MEETS PRAXIS Potenzialorientierte Vertriebssteuerung: Oder gehen Ihre Verkäufer auch dorthin wo es den besten Kaffee gibt? Prof. Dr. Schmitz, Universitätsprofessor für Sales Management, Ruhr-Universität Bochum Detlef Kloke, Senior Direktor Marketing & Technical Sales, PHOENIX CONTACT Deutschland	EXPERT SESSION One size does not fit all – Segmentierung und Vergütung im Vertrieb John Pfeiffer, Senior Manager, hkp/// group David Voggeser, Senior Manager, hkp/// group												
13:10–14:15	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch
14:15–14:55	EXPERT SESSION Auswärtsspiel: Wie Sie in der Verhandlung auf Augenhöhe kommen Heiko van Eckert, Geschäftsführer, Heiko van Eckert – Top Deal Consulting	TRAININGS CAMP Best-Practices zum Einsatz von XING im Vertrieb – Teil 1 Sabina Mierzowski, Marketing Manager, XING ProBusiness Fredrik Böhle, Business Owner, XING ProBusiness	CULTURE CLASH Do your best – offset the rest: Klimaschutz – Macht – Vertrieb Tobias Kablau, Head of Sales, myclimate	IMPULS Diversity Empowerment im Vertrieb Dr. Janina Schneider, Doktorandin und wissenschaftliche Mitarbeiterin, Ruhr-Universität Bochum	DEEP DIVE: WISSENSCHAFT MEETS PRAXIS Neue Geschäftsmodelle in gesättigten Märkten: Wie muss das Vertriebsmanagement reagieren? Prof. Dr. Jan Wieseke, Universitätsprofessor für Sales Management, Ruhr-Universität Bochum Marc Stiebing, Senior Vice President Sales Region Mature, Wilo	EXPERT SESSION Machine Learning für innovative Leadgenerierung im B2B-Vertrieb Michael Larche, Head of Sales, Echobot												
15:05–15:45	EXPERT SESSION Überleben im Dickicht des Vertriebsrecht-Dschungels Dr. Martin Rothermel, Rechtsanwalt & Leiter der Abteilung „Handels- und Vertriebsrecht“, Taylor Wessing	TRAININGS CAMP Best-Practices zum Einsatz von XING im Vertrieb – Teil 2 Sabina Mierzowski, Marketing Manager, XING ProBusiness Fredrik Böhle, Business Owner, XING ProBusiness	DEEP DIVE: WISSENSCHAFT MEETS PRAXIS Der Wandel vom Produkt- zum Lösungsanbieter: Wie muss sich die Vergütung des Außendienstes verändern Andrea Ferstl, HR Manager DAIKIN Airconditioning Germany Dr. Jan Helge Guba, Senior Researcher am Sales Management Department, Ruhr-Universität Bochum	BEST CASE Global Key Account Management Frank-Erik Toma, Senior Vice President, Corporate Strategy, Marketing and Sales, Bosch	THOUGHT LEADER TALK Social Selling	BEST CASE Digitaler Vertrieb im Mittelstand – Prämiertes Projekt Karoline Aust, Product Owner IT, WEINMANN Emergency Medical Technology Thorsten Schwab, Customer-Experience-Experte, Camelot ITLab												
15:45–16:15	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause
16:15–16:55	EXPERT SESSION Mentale Erschöpfung in der Salesforce – Wie kann ich meinen Mitarbeiter*innen helfen? Marvin Brundtke, Doktorand und wissenschaftlicher Mitarbeiter, Ruhr-Universität Bochum	IMPULS Abenteuer Ironman Hawaii Raphael Sinodinos, CLO, Delivery Hero	IMPULS Modern Sales – Hat der Außendienst ausgedient? Heike Leise, Leiterin Channel Management Geschäftskunden, M-net Telekommunikation	EXPERT SESSION TBA Showell	DISKUSSIONSRUNDE Sales Enablement Zdenka Vesley, CEO, MOONFLYER	THOUGHT LEADER TALK Dynamic Pricing Prof. Dr. Nikolas Beutin, Professor für Betriebswirtschaftslehre, Quadriga Hochschule Berlin												
17:05–17:45	IMPULS Mindful Leadership – Selbstführung in Zeiten des Wandels Daniel Rieber, Co-Founder, Mindful Leadership Circle		THOUGHT LEADER TALK Marketing vs. Vertrieb?	IMPULS Erotik des Vertriebs – warum Vertrieb sexy ist und der Mensch im Vordergrund stehen sollte Oliver Burgdorf, Senior Vice President Corporate Sales & Digitalization, Telekom	EXPERT SESSION Wie gelingt Vertrieb in Zeiten der Digitalisierung? Christian Uloth, Account Executive, LinkedIn Sales Solutions Mario Gutmann, Account Executive, LinkedIn Sales Solutions	BEST CASE SMART SALES – Einführung eines digitalen Online-Vertriebskanals im B2B-Bereich Oliver Popkowitz, Senior Vice President Corporate Sales & Digitalization, sixt												
17:55–18:35	KEYNOTE: Gefahr, Risiko und Mut: aus dem Leben einer Kriegsreporterin Dr. Antonia Rados, Journalistin in Kriegs- und Krisengebieten																	
ab 19:30	ABENDVERANSTALTUNG (siehe Seite 22) Summer Party – Sound of the Industrial Jungle																	

PROGRAMMÜBERSICHT

Tag 2 Donnerstag, 9. Juli 2020

- 8:00–9:00 **Einlass**
- 9:00–9:10 **ERÖFFNUNG und Begrüßung**
Bettina Cramer, Journalistin & Christina Riess, Präsidentin, Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.
- 9:10–09:50 **KEYNOTE: Anstiftung zum Andersdenken**
Anja Förster, Geschäftsführerin, Rebels At Work

	GEGEN DEN STROM			DIE GEFÄHRTEN			HEILIGER GRAL		
9:10–10:20	Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause //			Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause //			Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause // Frühstückspause //		
10:20–11:00	EXPERT SESSION B2B-Vertrieb mit XING: Die 3 Spielarten des Social Selling Sabina Mierzowski, Marketing Manager, XING ProBusiness Fredrik Böhle, Business Owner, XING ProBusiness	IMPULS Do's & Don'ts beim Online- und Plattformvertrieb: Die bunte Welt des Vertriebskartellrechts Dr. Lars Maritzén, Rechtsanwalt, Orth Kluth Rechtsanwälte	EXPERT SESSION Klartext: KI und Vertrieb Armin Hagemeier, Geschäftsführer & Co-Founder, Hadoco	THOUGHT LEADER TALK Christian Uloth, Account Executive, LinkedIn Sales Solutions Mario Gutmann, Account Executive, LinkedIn Sales Solutions	IMPULS Sind die CSMOs und CCOs die neuen Dschungel-Guides? Prof. Dr. Nikolas Beutin, Professor für Betriebswirtschaftslehre, Quadriga Hochschule Berlin	BEST CASE Technologischer Wandel der Vertriebsorganisation und Auswirkungen auf das Global Key Account Management Dietmar Huber, Senior Director Sales Industry DACH/ EMEA/LATAM, Zeiss			
11:10–11:50	TRAININGS CAMP Zieht die Samthandschuhe aus – Verhandlungsführung, Ladies Edition Christina Riess, Präsidentin, Bundesverband der Vertriebsmanager e.V. Markus Härlin, Leiter der Expertenkommission Kundenbeziehungsmanagement, Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.	IMPULS Sales Excellence starts with the right mindset Daniel Delank, VP COO & Chief of Staff BU SAP, T-Systems International	BEST CASE Mit Transparenz und Vertrauen für das Klima: Wie das Greentech Zolar Photovoltaik-Anlagen online verkauft Dominik Dittmann-Rösner, Head of Sales, zolar	BEST CASE Erfolgsfaktoren im B2B Key Account Management Christian Claus, EMEA Vice President Central Europe, Commercial Excellence & Key Account Management, Tarkett	BEST CASE Vorsorge und erste Hilfe bei digitalen Transformationschmerzen – Ein Deep Dive durch das Drehbuch der Afag Heinz-Georg Geissler, CSO, Afag	EXPERT SESSION Anreize im Vertrieb: „It's all about the money, right?“ Moritz Wohlers, Senior Sales Manager, Xactly Tim Brömme, Solution Engineer, Xactly			
11:50–12:10	Pause // Pause //			Pause // Pause //			Pause // Pause //		
12:10–12:50	THOUGHT LEADER TALK Compliance in der künstlichen Intelligenz Markus Giese, Daisy Walzel & Dennis Fromm, Expertenkommission Compliance, Bundesverband der Vertriebsmanager	 powered by: MBA Leadership & Sales Management	THOUGHT LEADER TALK Internationaler Vertrieb	EXPERT SESSION Harder, Better, Faster, Stronger im Jahrzehnt des Sales Enablements Christopher Schröck, Senior Professional Services Consultant, Showpad	BEST CASE Robert Gaag, Senior Vice President Corporate Sales EUMEA, Lufthansa Technik (angefragt)	EXPERT SESSION B2B-Vertrieb im Spannungsfeld von Informationsflut und effektivem Stammdatenmanagement Oliver Kaufhold, Senior Sales Consultant, Bureau van Dijk			
12:50–14:00	Lunch // Lunch //			Lunch // Lunch //			Lunch // Lunch //		
14:00–15:10	IMPULS Mobile Office		BEST CASE Multi-Channel-Marketing	EXPERT SESSION Vertriebscontrolling	THOUGHT LEADER TALK B2B vs. B2C	BEST CASE Frank Völkner, Geschäftsführer, Vivaris			

KEYNOTE
15:20–16:00

WIR MACHEN ES TROTZDEM

Peter ist Braumeister und hat mit seiner Familie in den 90ern BIONADE entwickelt. An den Erfolg wollte anfangs niemand glauben und erst nach unzähligen Rückschlägen und jeder Menge Schweißvergießen wurde BIONADE zum Kultgetränk und Peter zum gefeierten Öko-Pionier. Mit dem Erfolg kamen die Großinvestoren. Die Dinge bei BIONADE änderten sich und die Familie hat ihr „Baby“ schweren Herzens verkauft. Peter wagt einen Neuanfang und steht erneut hinter einem visionären Produkt, das zu 100% seine Überzeugungen verkörpert: INJU. Gerne würde Peter seine ungewöhnliche Geschichte und seine (durchaus aus Fehlern gemachten) Erfahrungen mit den Hörern teilen.



Peter Kowalsky
Geschäftsführender
Gesellschafter
INJU