

Fachkonferenz

Sales Performance Excellence



14. Februar 2019, DUSconference plus, Düsseldorf

„Getting Real: Vom Konzept zum konkreten Nutzen der Digitalisierung im Vertrieb“

Teilnehmerstimmen

„Ich konnte viele Ansätze für unseren „Vertrieb der Zukunft“ mitnehmen und werde diese intern diskutieren und vorstellen. Mein Eindruck ist sehr positiv.“

Reiner Bergmann, Mainova

„Ein exzellenter Mix an Informationen zur wertorientierten Vertriebssteuerung.“

MBA Christoph Obererlacher, Swiss Life Select Österreich

„Gut ausgewogene Themenauswahl mit sehr interessanten und praxisnahen Referenten. Viele Facetten der Vertriebssteuerung wurden beleuchtet und ich konnte gute Anregungen mitnehmen.“

Stefan Hemp, Allianz Suisse



Die **Trendplattform** für Führungskräfte mit Umsatz- bzw. Ergebnisverantwortung, sowie Mitarbeiter aus dem Vertrieb und angrenzenden Bereichen.



60% der Teilnehmer sind aus dem **Vorstand** oder der **Bereichsleitung**.



Herzliche Einladung

Kurzprofil Sales Performance Excellence

- 14. Februar 2019
- DUSconference plus, Flughafen Düsseldorf
- „Getting Real: Vom Konzept zum konkreten Nutzen der Digitalisierung im Vertrieb“

Themenschwerpunkte

- Welcher Nutzen bzw. konkrete Wertbeitrag wird durch die Digitalisierung im Vertrieb generiert?
- Beispiele für Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen, Umsatzsteigerungen, effektivere und effizientere Vertriebsarbeit
- Warum rechnet sich der Business Case? Qualitative und quantitative Effekte
- Welche Lern- und Erfahrungskurven gibt es bereits in der digitalen Transformation im Vertrieb?

Ihr Mehrwert

- Sie erhalten Inspiration sowie einen Blick über den eigenen „Tellerrand“
- Sie profitieren von Lösungsansätzen und Erkenntnissen der teilnehmenden Unternehmen
- Sie gewinnen Einblicke in aktuelle Themen
- Sie nutzen die Konferenz als Plattform für intensive Diskussionen und erweitern Ihr Netzwerk nachhaltig

T. Lips

Thorsten Lips
Partner
Competence Center
Strategy, Innovation & Sales
Horváth & Partner GmbH

Sabine Hartje

Sabine Hartje
Principal
Competence Center
Industrial Goods & High Tech
Horváth & Partner GmbH

Donnerstag, 14. Februar 2019

09:15 **Begrüßung und Einführung**

[Thorsten Lips](#)

Partner, Competence Center Strategy, Innovation & Sales
Horváth & Partner GmbH

[Sabine Hartje \(Moderation\)](#)

Principal, Competence Center Industrial Goods & High Tech
Horváth & Partner GmbH

09:30 **Digitalisierungsstrategie MB Own Retail**

- Wesentliche Eckpunkte der Digitalisierung im Vertrieb
- Change Management im Rahmen der Digitalisierung
- Lessons Learned aus der Umsetzung
- Herausforderungen für Führungskräfte

[Simon Saretzki](#)

Leiter Business Development Mercedes-Benz Own Retail
Daimler AG

10:15 **Umsatz- und Kosteneffekte durch die Digitalisierung der Kundeninteraktion entlang des Customer Lifecycles**

- Eckpunkte der Digitalisierungsstrategie bei Burda
- Kundenprofilbasierte Content Steuerung
- Digitalisierung im Abo-Vertriebs-Callcenter
- KI-optimierte Druckauftragsplanung und automatisierte Kundenansprache – (Re-)Aktives Customer Lifecycle Management

[Marc-Armand Höhner](#)

Leiter Customer Solutions
Burda Digital Systems GmbH

11:00 **Kaffeepause** ☕

11:30 **Wie Hersteller die digitale Interaktion mit B2B Kunden entlang der Customer Journey gestalten**

- In welchen Kanälen sind welche Akzeptanzkriterien und Touchpoints wesentlich
- Implikationen für die Gestaltung des Leistungsangebotes
- Implikationen für die Prozesse in der Kundeninteraktion und die Rolle von „Guided Selling“-Instrumenten

[Sabine Hartje](#)

Principal, Competence Center Industrial Goods & High Tech
Horváth & Partner GmbH

12:15 **Mittagspause** 🍴

13:15 **Verkaufs- und Unterstützungsrollen in der digitalen Vertriebswelt**

- Zukunft von Field Sales, Inside Sales und Key-Account-Management
- Anforderungen an die Vertriebsunterstützung und Vertriebskompetenzen
- Aufgabenteilung zwischen Marketing und Vertrieb

[Prof. Dr. Ove Jensen](#)

Lehrstuhl für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing
WHU – Otto Beisheim School of Management



Donnerstag, 14. Februar 2019

14:00 **Erfolgreiche interdisziplinäre Kundenteams durch CRM**

- CRM System: Microsoft Dynamics 365
- Unternehmenskultur befeuert den Wandel und entscheidet über Geschäftserfolg
- CRM ist erfolgreicher, wenn die Vertriebs- und Führungsprozesse in interdisziplinären Teams klar sind
- Die technische Einbettung des CRM in die IT-Infrastruktur ist Erfolgsfaktor

[Oliver Spagen](#)

Senior Consultant Konzernentwicklung
Landesbank Baden-Württemberg

14:45 **Kaffeepause** ☕

15:15 **Gesamtheitliche Digitalisierung im Vertrieb – Systeme, Steuerung, Reporting**

- Vertriebssteuerung (Einführung CRM, Adoption, Change)
- Vertriebsreporting (Harmonisiertes Reporting zur Transparenz und Steigerung der Profitabilität)
- Infrastruktur (vereinheitlichte Systemperipherie zur technischen Unterstützung und Nutzengenerierung des Vertriebs)

[Markus Tandel](#)

Head of Digital Transformation and Business Development
Saint-Gobain Building Glass Europe

16:00 **Einfach zueinander finden – neue Wege der Zusammenarbeit im Chemie-Vertrieb**

- Erfahrungen von Covestro im Multi-Channel Spiel
- Erfahrungen im Aufbau eines kundenorientierten Marktplatzes: Kundenbedürfnisse, Leistungserbringung, Rahmenbedingungen

[Thorsten Lampe](#)

Innovation Venture Manager
ASELLION B. V. – A Covestro Company

16:45 **Digitalisierung und Sales@Lanxess**

- Funktioniert Digitalisierung im B2B tatsächlich anders als B2C?
- Digitale Prozesse und die chemische Industrie
- Quick Wins und mögliches Zielbild
- "Altkluge" Ratschläge für eine ganzheitliche Digitalstrategie

[Arel Güven](#)

Manager Global Process Digitalization | Sales & Marketing
LANXESS Deutschland GmbH

17:30 **Zusammenfassung & Ausblick**

[Thorsten Lips](#)

Partner, Competence Center Strategy, Innovation & Sales
Horváth & Partner GmbH

[Sabine Hartje](#)

Principal, Competence Center Industrial Goods & High Tech
Horváth & Partner GmbH

17:45 **Gemütliches Ausklingen der Veranstaltung** 🍷

Lassen Sie sich von folgenden Referenten inspirieren



Sabine Hartje
Principal
Competence Center Industrial Goods & High Tech
Horváth & Partner GmbH



Marc-Armand Höhner
Leiter Customer Solutions
Burda Digital Systems GmbH



Thorsten Lampe
Innovation Venture Manager
ASELLION B. V. – A Covestro Company



Thorsten Lips
Partner
Competence Center Strategy, Innovation & Sales
Horváth & Partner GmbH



Prof. Dr. Ove Jensen
Lehrstuhl für Vertriebsmanagement und
Business-to-Business Marketing
WHU – Otto Beisheim School of Management



Simon Saretzki
Leiter Business Development Mercedes-Benz Own Retail
Daimler AG



Oliver Spagen
Senior Consultant Konzernentwicklung
Landesbank Baden-Württemberg



Markus Tandel
Head of Digital Transformation and Business Development
Saint-Gobain Building Glass Europe



Detaillierte Informationen zu unseren Referenten finden Sie unter
www.horvath-partners.com/konferenzen/sales/referenten

Melden Sie sich am besten gleich an

Termin & Veranstaltungsort
14. Februar 2019

DUSconference plus
Flughafen Düsseldorf
Terminal Ring 1, Zentralgebäude
40474 Düsseldorf
www.dusconference.com

Ihre Ansprechpartnerin
Yvonne Rau

+49 711 66919-3613

Horváth Akademie GmbH
Phoenixbau | Königstraße 5
70173 Stuttgart
konferenz@horvath-partners.com



Teilnahmeinformationen

Die Teilnahmegebühr beträgt EUR 1.190,- zzgl. gesetzl. MwSt. Diese beinhaltet die Dokumentation der jeweiligen freigegebenen Vorträge, das Mittagessen, die Tagungsgetränke sowie Imbiss und Umtrunk im Anschluss an die Konferenz. Bei einer schriftlichen Stornierung bis vier Wochen vor der Veranstaltung erheben wir eine Gebühr von EUR 150,- zzgl. gesetzl. MwSt. Bei einer späteren Absage können wir Ihnen die Teilnahmegebühr leider nicht erstatten. Die Anmeldung kann gerne auf einen Ersatzteilnehmer übertragen werden. Den Teilnehmern stehen Zimmer zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Wir bitten Sie, die Übernachtung selbst zu buchen und abzurechnen. Die Informationen zu unserem Abrufkontingent erhalten Sie zusammen mit Ihrer Anmeldebestätigung.

Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser Online-Formular



Melden Sie sich am besten gleich an!

Bis zum 11. Januar 2019 erhalten ehemalige Teilnehmer einen personenbezogenen
Rabatt von 25%. Alle weiteren Teilnehmer erhalten den Frühbucherrabatt von 10%.

www.horvath-partners.com/konferenzen/sales/Anmeldung

Kooperationspartner

Veranstaltungspartner:



www.syskoplanreply.de

Aussteller:



Medienpartner:



Horváth Akademie – Excellence in der beruflichen Weiterbildung

Ergänzen Sie Ihr Know-how zu Sales Performance mit unseren innovativen und digitalen Weiterbildungsseminaren im Blended-Learning-Format. Informationen finden Sie dazu unter www.horvath-akademie.com

Horváth Akademie GmbH

Phoenixbau | Königstraße 5
70173 Stuttgart, Germany

Horváth & Partners offices in:

Abu Dhabi – Berlin – Bucharest
Budapest – Düsseldorf – Frankfurt
Hamburg – Dubai – Munich – Riyadh
Stuttgart – Vienna – Zurich

Member of Cordence Worldwide

with offices in:

Belgium – Brazil – China
France – Italy – India
Japan – Mexico – Portugal
The Netherlands – Singapore
South Korea – Spain – UK – USA

www.horvath-partners.com/konferenzen/sales

