

Fachkonferenz
Sales Performance
Excellence



Sales Force Effectiveness – Vertriebserfolg
systematisch optimieren

08. MÄRZ 2023, DÜSSELDORF & VIRTUELL

HERZLICHE EINLADUNG

Sehr geehrte Interessierte und Teilnehmende,

die Fachkonferenz Sales Performance Excellence bietet die Möglichkeit sich praxisorientiert über State-of-the-Art-Ansätze auf dem Gebiet des Vertriebsmanagements zu informieren und auszutauschen. Nach unseren ausschließlich virtuellen Konferenzen in den letzten Jahren kann die Fachkonferenz Sales Performance Excellence wieder vor Ort in Düsseldorf durchgeführt werden. So ist ein persönlicher Austausch wieder möglich. Sie können dieses Mal nicht vor Ort in Düsseldorf dabei sein? Dann nutzen Sie die Möglichkeit und streamen Sie unsere Fachkonferenz Sales Performance Excellence – live von zu Hause oder aus Ihrem Büro.

KURZPROFIL FACHKONFERENZ SALES PERFORMANCE EXCELLENCE

- 08. März 2023
- Düsseldorf & virtuell
- Sales Force Effectiveness – Vertriebs Erfolg systematisch optimieren
- Hochkarätige Veranstaltung mit innovativen Impulsen und Praxisreferenten aus namhaften Unternehmen
- Veranstaltung mit mehr als 100 Teilnehmern

THEMENSCHWERPUNKTE

- Beiträge der vertrieblichen Kernthemen z.B. Strategie, Prozesse, Organisation, Systeme, Pricing, Steuerung zum Vertriebs Erfolg
- Innovative Methoden, Ansätze und IT Lösungen zur Optimierung des Vertriebs Erfolges

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

Wir freuen uns sehr, Sie im März in Düsseldorf begrüßen zu dürfen!



Dr. Ralf Sauter
Partner, Konferenzleitung
Horváth & Partner GmbH



Markus Baier
Konferenzleitung
Horváth & Partner GmbH

Vor Ort oder virtuell – Sie haben die Wahl



Vor Ort

- Exklusive Veranstaltung mit Top-Entscheidern
- Nutzen Sie die Konferenz als Plattform für intensive Diskussionen und erweitern Sie Ihr Netzwerk

oder Virtuell

- Verfolgen sie alle Vorträge live von zu Hause oder aus dem eigenen Büro
- Nehmen Sie an der Diskussion teil und stellen Sie ihre Fragen über die Chat-Funktion an die Referierenden

MITTWOCH, 08. MÄRZ 2023

09:00 **Begrüßung**

Dr. Ralf Sauter
Partner, Competence Center
Industrial Goods & High Tech
Horváth & Partner GmbH

Markus Baier
Senior Project Manager, Competence Center Sales
Marketing & Pricing
Horváth & Partner GmbH

09:15 **Empower Connections – WAGOs journey towards a customer centric company**

Christian Sallach
CMO/CDO
WAGO GmbH & Co. KG

10:00 **Expert Talk**

- Aktuelle Trends im Vertrieb
- Komplexität managen
- Daten entwirren, verbinden und so erfolgreich steuern

Sabine Hartje
Head of Sales Excellence
SCHOTT AG

10:45 **Impulsvortrag – Horváth**11:00 **Pause**11:30 **Zukunft der Vertriebssteuerung in der Versicherungsbranche – Neuausrichtung des Vertriebscontrollings durch Digitalisierung und Kundenorientierung**

- Aktuelle Herausforderungen in der Vertriebssteuerung. Wirkung der Digitalisierung und Agilisierung auf die Messung des Erfolgs des Vertriebs
- Änderung des Kundenverhaltens und der Kundenerwartungen macht Trennung von Zielen zwischen On-und Offlinekanälen obsolet
- Geschäftsprozesse End-to-End am Kundennutzen ausrichten
- Steigerung der Effizienz und Effektivität des Vertriebes durch angepasste KPI- und Toolsteuerung

Stefanie Schlick

12:15 **Impulsvortrag von Kai Stübane SVP/Head of Sales SAP Customer Experience (CX) MEE, SAP**12:35 **Mittagspause**

MITTWOCH, 08. MÄRZ 2023

13:30 **Lebensereignisse – Verbesserung der Profitabilität und Kundenloyalität durch maßgeschneiderte digitale Service- & Vertriebsleistungen**

- Charakterisierung und Antizipation von Lebensereignissen mit hoher Relevanz für die Energiebranche
- Systematische Angebotserstellung von Service- und Vertriebsleistungen abgestimmt auf die jeweilige Lebenssituation des Kunden
- Auswirkungen auf Profitabilität und Haltbarkeit von Kundenbeziehungen durch individualisierte digitale Produkte und Vertragsverhältnisse

Admir Miricanac
Leiter Bestandskunden Business
EnBW Energie Baden-Württemberg AG

14:15 **Podiumsdiskussion**15:00 **Sales Excellence at Siemens Smart Infrastructure – Bringing our sales force to the next level**

- Steigerung von Effizienz und Effektivität des Vertriebs durch Digitalisierung
- Anwendung eines hybriden Omnichannel-Vertriebsansatzes
- Nutzung von Sales Incentives zur Erhöhung von Motivation und Erfolg im Vertrieb

Dr. Yves Escaig
Head of Smart Infrastructure Sales Excellence
Siemens AG

15:45 **Pause**16:15 **Impulsvortrag – Board**16:30 **Wirksamer Vertrieb durch exzellente Steuerung**

- Ganzheitliches Verständnis der Steuerung
- Fundament für eine exzellente Vertriebssteuerung durch klare Konzepte
- Exzellenz bis in die Umsetzung – Systeme richtig nutzen

Dr. Michael Schönherr
Principal, Competence Center Planning, Reporting, Consolidation & BI
Horváth & Partner GmbH

17:15 **Zusammenfassung & Ausblick**

Dr. Ralf Sauter
Partner, Competence Center
Industrial Goods & High Tech
Horváth & Partner GmbH

Markus Baier
Senior Project Manager, Competence Center Sales
Marketing & Pricing
Horváth & Partner GmbH

17:30 **Ende der Veranstaltung**

LASSEN SIE SICH VON FOLGENDEN REFERIERENDEN INSPIRIEREN



Markus Baier
Senior Project Manager, Competence Center
Sales, Marketing & Pricing
Horváth & Partner GmbH



Dr. Yves Escaig
Head of Smart Infrastructure
Sales Excellence
Siemens AG



Sabine Hartje
Head of Sales Excellence
SCHOTT AG



Admir Miricanac
Leiter Bestandskunden Business
EnBW Energie Baden-Württemberg AG



Christian Sallach
CMO/CDO
WAGO GmbH & Co. KG



Dr. Ralf Sauter
Partner, Competence Center
Industrial Goods & High Tech
Horváth & Partner GmbH



Stefanie Schlick



Dr. Michael Schönherr
Principal, Competence Center Planning,
Reporting, Consolidation & BI
Horváth & Partner GmbH



Yvonne Rau
Ihre Ansprechpartnerin
+49 711 66919-3613

Horváth & Partner GmbH
Rotebühlstraße 100
70178 Stuttgart
events@horvath-partners.com

Bitte nutzen Sie zur Anmeldung
unser Online-Formular.

08.03.2023

DUSconference plus
Flughafen Düsseldorf
Terminal-Ring 1
40474 Düsseldorf
www.dus-conferenceplus.de



Melden Sie sich am besten gleich an!

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

Teilnahmeinformationen

Teilnahme vor Ort: Die Gebühr für die Teilnahme vor Ort beträgt EUR 950,- zzgl. gesetzl. MwSt. Diese beinhaltet die Dokumentation der jeweiligen freigegebenen Vorträge, das Mittagessen, die Tagungsgetränke sowie Imbiss und Umtrunk im Anschluss an die Konferenz. Im Falle einer Absage bis 4 Wochen vor dem Veranstaltungstermin entstehen Ihnen Verwaltungsgebühren in Höhe von € 200 zzgl. MwSt. Bei einer späteren Absage oder Nichtteilnahme können wir Ihnen die Teilnahmegebühr leider nicht erstatten. Die Anmeldung kann jedoch gerne auf einen Ersatzteilnehmenden übertragen werden. Außerdem besteht die Möglichkeit einer Umbuchung zur virtuellen Teilnahme. In diesem Fall wird Ihnen der Differenzbetrag erstattet. Den Teilnehmenden 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.

Virtuelle Teilnahme: Die Gebühr für die virtuelle Teilnahme beträgt EUR 490,- zzgl. gesetzl. MwSt. Diese beinhaltet die Dokumentation der jeweiligen freigegebenen Vorträge. Bis vier Wochen vor der Veranstaltung ist eine kostenfreie Stornierung möglich. Bei einer späteren Absage können wir Ihnen die Teilnahmegebühr leider nicht erstatten. Die Teilnahme kann gerne auf einen Ersatzteilnehmenden übertragen werden.

KOOPERATIONSPARTNER



Horváth & Partner GmbH
Rotebühlstraße 100
70178 Stuttgart, Germany

Horváth offices in:

Abu Dhabi – Atlanta – Berlin – Bucharest
Budapest – Copenhagen – Dubai – Düsseldorf
Frankfurt – Hamburg – Milan – Munich
Riyadh – Rome – Stuttgart – Vienna – Zurich

Member of Cordence Worldwide

with offices in:

Australia – Belgium – France – India
Japan – Netherlands – New Zealand
Singapore – South Korea – UK

www.horvath-partners.com/konferenzen/sales

