



08./09. Oktober 2024

#Strategiegipfel

# B2B Vertrieb & Key Account Management

Zwischen Persönlich und Digital – das sinnvolle „Hybrid“ entwickeln

H2H-Vertrieb

CRM & Sales Excellence, KI & Big Data im Vertrieb

KAM-Konzepte Multi- & Omnichannel-Vertrieb

Cloud-basierte Vertriebs- und Marketing Tools

Reorganisation & Restrukturierung der Vertriebsorganisation

Pricing Strategie & Value Based Selling

Vertriebsstrategie 2030

Mit spannenden Case Studies aus Unternehmen wie:



project networks

Mit Unterstützung von:



# ” Wir bringen Entscheider zusammen.



08./09. Oktober 2024



Mövenpick Hotel Berlin



Networking Dinner am ersten  
Veranstaltungsabend im Umspannwerk Ost

Mit der Transformation von Wertschöpfungsketten, Kundenanforderungen und Geschäftsmodellen ändern sich auch die Anforderungen an den B2B Vertrieb massiv. Neue, oftmals digitale Produkte und Services erfordern andere bzw. zusätzliche Kompetenzen im Sales. Zugleich hat die Digitalisierung auch die Organisationsstruktur und die Art des Vertriebs insgesamt transformiert. Digitale Kanäle ergänzen oder ersetzen immer häufiger den persönlichen Kontakt zum Kunden. Hybrid-Sales Konzepte

finden in immer mehr Unternehmen Anwendung. All das macht ein erfolgreiches Change-Management nötig und erfordert zeitgemäße Leadership-Konzepte. Dabei stößt das „Silo-Denke“ immer deutlicher an seine Grenzen. Ein effizientes Zusammenspiel von Sales, Marketing und Service/Aftersales ist unabdingbar. Eine sinnvolle Orchestrierung von Online- und Offline-Kanälen hilft dabei, die Customer Journey auch im B2B-Vertrieb erfolgreich zu gestalten



Zielgruppe  
Leiter Vertrieb  
Leiter Außendienst  
Leiter Vertriebssteuerung  
Leiter Key Account  
Management

Vorsitz und Moderation:



Ann-Kathrin de Moy  
Geschäftsführerin  
WelikeU GmbH

WelikeU



Heinz-Georg Geissler  
Director Customer Journey  
Eberhard AG

eberhard  
INSPIRING TO PERFORM



ANMELDUNG

[project-networks.com/events/strategiegipfel-b2b-vertrieb-key-account-management/registration/](https://project-networks.com/events/strategiegipfel-b2b-vertrieb-key-account-management/registration/)



TAG 1 | 08. Oktober 2024

- 08.00 Registrierung
- 08.30 Eröffnung der Veranstaltung durch die Vorsitzenden



08.40-  
09.40

### Podiumsdiskussion

#### Digitalisierung als Treiber und Enabler des B2B-Vertriebs

**Heinz-Georg Geissler**, Director Customer Journey, Eberhard AG



### BEST PRACTICE VORTRÄGE



09.45-  
10.15

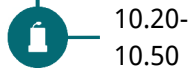
#### STREAM 1 Zeitenwende im Vertrieb - von Datenqualität über KI zur Marketingautomation

**Martin Brahm**, Geschäftsführer,  
Schober Information Group Deutschland GmbH



#### STREAM 2 Kundentypologie: Personalisieren von zielgerichteten Verkaufsbotschaften durch Kundentypisierung

**Dr. Martin Auer**, Leiter People Development,  
Analytik Jena GmbH & Co KG



10.20-  
10.50

#### STREAM 1 Hybrid und Smart: Mit Cloud-basierten Vertriebs- und Marketingtools auf dem Weg in die erste Liga der Digitalisierung.

**Markus Seydaack**, Vertriebsleiter, EMUGE-FRANKEN



#### STREAM 2 Optimierung der Kundenbeziehung im B2B-Vertrieb durch Aufbau einer starken After-Sales Marke

**Maximilian Schäfer**, Head of Sales, HÜBNER Group



10.50-  
11.10

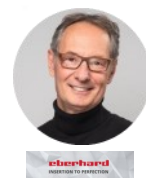
Kaffee- & Teepause



11.10-  
11.40

#### STREAM 1 Best-Practice-Beispiele der moderne Leadgenerierung über verschiedene Systeme hinweg

**Heinz-Georg Geissler**, Director Customer Journey, Eberhard AG







Fortsetzung Tag 1

**STREAM 2**  
**Von interner Sales Performance Steuerung zu ganzheitlichem Customer Experience Management**

**Dr. Sepp Resch**, Head of Lenze Sales Excellence, Lenze Group



**Lenze**



11.45-  
12.45

**Networking Sessions**

**Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern.**



11.50-  
12.40

**Workshop**

**High Closing, more Deals - Mehr Power für dein Salesteam**

**Andreas Steger**, Circle Lead Pre-Sales, Adito



**ADITO**

12.45-  
13.45

Mittagspause



13.45-  
14.40

**VERTRIEBS & KAM CIRCLE**

**Diskussion 1: Welche KAM-Prozesse benötigen wir für die neue, vom B2C Markt geprägte, Einkäufergeneration?**

**Diskussion 2: Vertrieb der Zukunft**

**Simone Wunsch**, Vertriebsleiterin / Prokuristin,  
Xella Deutschland GmbH



**xella**

**Diskussion 3: Wie kann Künstliche Intelligenz (KI) zum Innovations- und Wachstumstreiber in der gesamten Wertschöpfungskette werden?**

**Diskussion 4: Wie können Daten zur Key Account Steuerung sinnvoll genutzt werden?**

**Diskussion 5: Warum es notwendig ist, sich gerade im B2B-Umfeld Vorteile für sein Unternehmen durch eine ganzheitliche CX-Strategie zu sichern und wie hier vorgegangen werden kann. Was denken Sie dazu? Lassen Sie uns diskutieren!**

**Dr. Sepp Resch**, Head of Lenze Sales Excellence, Lenze Group



**Lenze**



Fortsetzung Tag 1

**14.45-16.15** **Networking Sessions**

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**

**16.15-16.45**

**STREAM 1**  
**KI im Vertrieb – ein Tool zur Prozessoptimierung?!**  
**Thorsten Frieb-Preis**, Vertriebsleiter, Rohde & Schwarz

**STREAM 2**  
**Herausforderungen im mehrstufigen Vertrieb – Channel Management gestern, heute und in der Zukunft**  
**Marcel Faulhaber**, Head of Channel Management DE/CH, Henkel Adhesive Technologies

**16.50-18.20** **Networking Sessions**

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**

**18.25-18.55**

**STREAM 1**  
**Ein neuer, digitaler & remote Vertriebsansatz im klassischen B2B Omnichannel: Ein Reisebericht**  
**Christian Filipcic**, VP Inside Sales, Hoffmann Group

**STREAM 2**  
**Vertriebsproduktivität im Fokus: Erfolgsmessung, Einflussfaktoren und praktische Strategien zur Steigerung**  
**Martina Jongbloed**, SVP Global Sales Excellence, Freudenberg Performance Materials

**19.30** **ABFAHRT ZUM NETWORKING DINNER**

### PARTNER





TAG 2 | 09. Oktober 2024

08.20 Eröffnung des zweiten Veranstaltungstages

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**

08.30-09.00 **Vom Digitalen Nobody zur Personal Brand!**  
**Heinz Peter Pülzl**, Key Account Manager @thysenkrupp,  
Stahl-Blogger #ManwithSteel



09.05-09.35 **STREAM 1**  
**Von der passiven Marktbearbeitung zum H2H-Vertrieb – wie eine Restrukturierung des Vertriebs gelingen kann**  
**Timo Schäfer**, Head of Account Management & New Business  
Division Transport, ALFRED TALKE GmbH & Co. KG



**STREAM 2**  
**Personalmangel? Wie das Führungsmodell bei Barry-Wehmiller gelebt wird**  
**Patrick Walczak**, Senior VP Global Sales, BW Papersystems



BW Papersystems

09.40-10.40 **Networking Sessions**

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**

10.40-11.10 **STREAM 1**  
**Mithilfe des „KaiZen“ Ansatzes zu wachsenden Umsätzen**  
**Dr. Oliver Sauer**, Global Sales Director,  
Grabner Instruments und Spectro Scientific



**Stream 2**  
**Lead Management als Bindeglied einer modernen Marketing und Sales Organisation**  
**Stephan Wenger**, Head of Marketing Engineering, AVL List GmbH



11.15-12.45 **Networking Sessions**



Fortsetzung Tag 2

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**



12.45-  
13.15

**STREAM 1**  
**Kupfer in Trend → Sales eher nicht**

**Tanja Winter**, Executive Director, Head of Sales Rod, Aurubis AG



**Aurubis**

**STREAM 2**  
**Sales Excellence Prozesse weltweit ausgerollt**

**Yurday Tosun**, Regional Sales Director DACH,  
R. STAHL Schaltgeräte GmbH



13.15-  
14.05

Mittagspause



14.05-  
15.05

**Networking Sessions**

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**



15.05-  
15.35

**STREAM 1**  
**TBA**

**Markus Wagenmann**, Head of Center of Excellence CX, Dürr AG



**STREAM 2**  
**Vom Flächenvertrieb zum kundenorientierten  
Branchenvertrieb**

**Christian Bischoff**, Sales Director MRO,  
Alexander Bürkle GmbH & Co. KG



**Alexander Bürkle**



15.40-  
16.10

**STREAM 1**  
**Geplanter Vortrag: Zusammenführung von Sales-Organisationen  
- wie nehmen wir die Menschen mit?**

**Thorsten Oest**, Head of KAM & eBusiness, Division Industrial &  
Packaging (TAKKT AG), kaiserkraft



**kaiserkraft**  
works.

**STREAM 2**  
**Welche Chancen und Herausforderungen die Umstellung auf  
den hybriden Vertrieb mit sich bringen**

**Heike Seltmann**, Chief Sales Officer (CSO),  
CWS Workwear International GmbH



**CWS**

16.10

WRAP UP