

Zukunftswerkstatt Sales Excellence

Leads 4.0 –
Mehr Umsatz mit Top-Kontakten

7. Mai 2024
Digitalkonferenz

SalesExcellence live

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN

Teilnehmerinnen und Teilnehmer unserer Veranstaltung können praktische B2B-Leadstrategien für den Vertriebseinsatz kennenlernen und sie im direkten Live-Austausch mit den Referenten diskutieren.

Renommierete Vertriebsexperten aus Praxis, Beratung und Wissenschaft stellen ihre branchenübergreifenden Strategien sowie Best Practices namhafter Unternehmen zu Leadgenerierung und Leadmanagement im digitalen Umfeld vor.

Zukunftswerkstatt Sales Excellence

Vertriebsmanager und ihre Verkaufsteams müssen durch die Digitalisierung und eine zunehmend hybride Vertriebswelt stärker auf innovative Sales-Strategien setzen. Erfolgreiches Verkaufen erfordert von Vertriebsmitarbeitern, Kundenbeziehungen agiler anzugehen, neue Vertriebsansätze aktiv zu nutzen sowie mehr Effizienz in die Vertriebsarbeit zu bringen, zum Beispiel mithilfe neuer Technologien wie Künstlicher Intelligenz. Diese Anforderungen gelten vor allem für die Anbahnung neuer Kundenkontakte und nachgelagerte Leadprozesse, wie Leadgenerierung und Leadmanagement.

Suchen Sie nach neuen Konzepten, um jetzt qualifiziertere Leads zu gewinnen, die Ihnen Chancen auf bessere Umsätze bieten?

Die Zukunftswerkstatt Sales Excellence 2024 liefert Antworten auf zentrale Fragen wie:

- Was sind die cleversten Wege zu neuen Sales-Leads?
- Welche Tools können Verkaufsteams in der Leadgenerierung und -steuerung in Zusammenarbeit mit Marketing, Service und Aftersales am besten nutzen?
- Wie sorgt konsequente Leadsegmentierung für mehr Umsatz mit den richtigen Kunden?
- Welche Leadmanagement-Prozesse gelingen mit KI-Unterstützung effizienter und führen schneller zum Abschluss?

Programm, 7. Mai 2024

Moderation: Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence, Springer Fachmedien Wiesbaden

- 09.00 Begrüßung zur Digitalkonferenz**
Stefanie Burgmaier, Geschäftsführerin
 Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
- 09.15 Datengetriebenes Leadmanagement als Game Changer im B2B-Sales**
KEYNOTE **Stefan Kuhlmann**, Executive Director Sales Deutschland,
 Dun & Bradstreet Deutschland GmbH
- 09.45 Customer Success mit Key Accounts – Mehr Umsatz mit Top-Leads erzielen**
Mit Best Practice
Alexandru Oproiescu, Senior Digital Transformation Consultant,
 Siemens Advanta Consulting, Dozent Sales & Marketing Management,
 Ruhr-Universität Bochum
- 10.15 KI-gestützter Vertrieb – Hat der erfolgreiche Verkäufer von gestern ausgedient?**
Johannes Kiekhöfer, Head of Business Unit Sales, Marketing & Pricing,
 Horváth & Partner GmbH
- 10.45 Kommunikationspause**
- 11.00 Toolbox Vertrieb: Künstliche Intelligenz in der B2B-Leadgenerierung**
Livia Rainsberger, Inhaberin, Wissens e.U., Österreich
- 11.30 Die dunkle Seite der Leadgenerierung im Investitionsgütervertrieb – Wie Sie mehr hochwertige Verkaufschancen kreieren**
Mit Best Practices von Synflex Group und Kone GmbH
Simon Künzel, Geschäftsführer, digit.ly GmbH
- 12.00 Wie KI-Selling Vertriebsergebnisse steigert**
Stefan Janssen, RVP Sales, Seismic CEMEA
- 12.30 Impuls: Herausforderung Hybridakquise – Clicks statt Cold Calling?**
Mit Best Practices von Hubdrive GmbH
Melanie Merz, Trainerin für Vertriebserfolg und Neukundengewinnung,
 Lehrtrainerin IFM Merz GmbH, IFM Institut für Mittelstandserfolg.de
- 12.50 Ausblick und Verabschiedung**
Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence,
 Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Sponsoren



Medienpartner

SalesExcellence **BANKMAGAZIN** **versicherungs**
magazin

ATZ **MTZ**

Jetzt anmelden!

350,- Euro

VDI-Mitglieder nehmen rabattiert
 zum Preis von 250,- Euro teil.

**Alle Informationen
 zur Veranstaltung online:**



www.springerfachmedienlive.de

Teilnehmerkreis

- Vertriebsentscheider
- Geschäftsführer
- Fach- und Führungskräfte aus B2B-Verkauf und Vertriebsberatungen aller Unternehmensgrößen
- Mitglieder Buying Center und Pricing Manager
- CDO und CX-Manager
- Wissenschaftler und Studenten mit dem Themenschwerpunkt Vertriebsmanagement

Ihre Präsentationsplattform

Stellen Sie Ihre aktuellen Produkte und Vertriebslösungen dem anwesenden Fachpublikum als Sponsor vor:

Wir informieren Sie gerne:
Herr Alex Woidich
Telefon: +49 611 7878 206
alex.woidich@springernature.com