Forum Sales Excellence Wien

KI, CRM & CX im B2B-Vertrieb

4. November 2026
Wien, Österreich

Sales Excellence live

Messbar bessere Sales-Ergebnisse im hybriden Kundenumfeld:
Praxisnahe Strategien, konkrete Tools und Best Practices für leistungsstarke Vertriebsorganisationen

IHR PRAXISNUTZEN

Sie erfahren, wie Sie im hybriden B2B-Vertrieb nachhaltige und persönliche Kundenbeziehungen aufbauen und Kundenzentrierung konsequent in Ihre Vertriebsstrategie integrieren.

Sie lernen, wie Sie Technologien, Prozesse und Vertriebsteams optimal verzahnen, um effizientere Abläufe und messbar bessere Vertriebsergebnisse zu erzielen.

Sie entdecken, wie Sie Daten, KI und CRM-Systeme gezielt nutzen, um die Relevanz Ihrer Kundenansprache zu erhöhen, Abschlussquoten zu steigern und die Kundenbindung langfristig zu stärken.

Sie erhalten konkrete Best Practices und praxiserprobte Strategien, um Kundennähe datenbasiert zu skalieren und Wettbewerbsvorteile nachhaltig auszubauen.

Sie profitieren von Erfahrungswerten führender Unternehmen und nehmen direkt umsetzbare Impulse für Ihren Vertriebsalltag mit.

Forum Sales Excellence Wien – Die Weiterführung des Sales Excellence Kongresses

Sales Excellence bringt seine in Frankfurt am Main etablierte B2B-Sales-Veranstaltung sowie das umfassende Know-how aus dem deutschen Markt nach Wien.

Vertriebsstrategien für mehr Kundennähe und konsequente Kundenzentrierung sind die Erfolgshebel für Salesteams in der modernen, KI-unterstützten Vertriebsarbeit. Auf dem Forum erfahren Sie von B2B-Sales-Experten, wie Sie Vertriebserfolge konkret mit der richtigen Kundenperspektive, wirksamen KI-Tools und CRM-Datenmanagement optimieren.

SCHWERPUNKTTHEMEN

- **Customer Intimacy**
  Kundennähe trifft Technologie – wie mehr Kundennähe der Vertriebsteams und mehr Relevanz für bessere Abschlüsse sorgen
- **Customer Experience**
  Von Daten zu Dialog – warum Kundenzentrierung und CX zum Wachstumstreiber im B2B-Sales werden
- **Customer Centricity**
  Kundenzentrierung skalieren – wie persönlicher Vertrieb im digitalen und hybriden Umfeld als Performance-Hebel wirkt

Programm, 4. November 2026

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

09.00 Networking-Frühstück bei Kaffee und Snacks

09.30 Begrüßung und Eröffnung

09.45 KEYNOTE
Der KI-Effekt im B2B-Vertrieb – Warum Digitalisierung nur mit Kundenperspektive erfolgreich ist
Livia Rainsberger, Geschäftsführerin, Wissence

10.15 MIT BEST PRACTICE
Erfolgshebel Kundenerlebnis – Wie Sie mit Customer Centricity die Vertriebserfolge von Salesteams steigern
Christine Feuerstein, Geschäftsführerin, Ludwig Heuse GmbH interim-management.de

10.45
Digitale Kundenzentrierung – Wie Sales-Organisationen den Dreiklang aus Technologie, Personalisierung und mehr Kundentiefe meistern
Bernd Buchegger, Certified Digital Sales Expert, Founder und Managing Director, DI Bernd Buchegger AI-mpowering Sales

11.15 Kurzinterview mit Livia Rainsberger, Wissence

11.30 Interaktives Format mit Branchenexperten und -kollegen

12.30 Gemeinsames Mittagessen im Ausstellungsbereich

13.30 MIT BEST PRACTICE
The Judgment Advantage: Warum menschliche Orientierung im KI-gestützten B2B-Vertrieb gewinnt
Jonas Pahlke, Senior Enterprise Director, und **Tobias Koerner,** Senior Solution Consultant, beide Seismic Software Germany GmbH

14.00
CRM neu gedacht – Wie Daten, AI und Agenten die Steuerung von Kundenprozessen verändern
Axel Winkler, Geschäftsführer, Aivinova GmbH

14.30
Agentic Commerce – Neuer Gatekeeper und Wettbewerbsfaktor im B2B-Vertrieb
Thomas Richle-Frantzen, Director, und **Sarah-Céline Schubert,** Management Consultant, beide Iskander Business GmbH

15.00 Erfrischungspause mit Kaffee und Tee im Ausstellungsbereich

15.30 MIT BEST PRACTICE
Die neue Kundenverbundenheit – Welche Prozesse, Technologien und Mindsets in Zukunft den Unterschied machen und wie Sie diese für Ihre Vertriebsorganisation nutzen
Mit Best Practices aus Maschinenbau, Halbleiterindustrie und IT
Mathias Weber, Inhaber, Kundenverbunden

16.00 MIT BEST PRACTICE
Neue Rollen im Vertrieb – Wie Außen- und Innendienst mit Customer Intelligence mehr Kundennähe entwickeln
Michael Fridrich, Inhaber, Business Consultant, Trainer, Coach und Berater, Businesstraining, Coaching & Beratung

16.30 Diskussionsrunde

17.00 KEYNOTE
Vorfahrt für den Vertrieb – Die Macht der Aktivität im Verkauf. So befreien Sie Ihre Vertriebserfolge vom Zufall
Jens Löser, Inhaber, Sales Experte für Deutschland, Österreich und die Schweiz, derLÖSER – Vertrieb macht aus Ware Wert

17.30 Ausblick und Verabschiedung

Jetzt anmelden!

650,– Euro

CDH-, SALESnetwork-, VDI- und WKÖ-Mitglieder nehmen rabattiert zum Preis von 500,– Euro teil.

Alle Informationen und Programmupdates 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 Vetriebslösungen dem anwesenden Fachpublikum als Sponsor vor:

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

Springer Gabler

Kooperationspartner: CDH · SALES NETWORK.AT · VDI · WKO Die Handelsagenten

Gold-Sponsoren: AIVINOVA Consulting Group · Heuse Interim · Seismic