

7. Fachkonferenz

Sales Performance Excellence



4. März 2021, Webkonferenz

**„Aus der Krise wachsen – Mehr
Digitalisierung – Mehr Kundenfokus –
Mehr Effizienz“**

Teilnehmerstimmen

„Sehr interessante Einblicke in unterschiedliche Branchen und Unternehmen. Viele gute Impulse mitgenommen.“
Simon Saretzki, Daimler AG

„Hervorragende Auswahl von Fachreferenten zu sehr praxisnahen Zukunftsthemen, bezogen auf den Vertrieb.“
Julian Grethler, Hekatron Vertriebs GmbH

„Sehr informativ, abwechslungsreich, lebendig, praxisorientiert und kurzweilig.“
Thomas Geiß, Abteilungsleiter Vertriebssteuerung, DEKA Bank

„Mir hat besonders gut gefallen, mich mit anderen Unternehmen auszutauschen und Impulse für die eigene Digitalisierungsstrategie zu gewinnen.“
Fanny Haltenhof, WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG

„Heterogene Teilnehmer, deshalb interessante Diskussionen. Interessanter Einblick in andere Branchen.“
Marc-Armand Höhner, Burda Digital Systems GmbH

„Sehr gute Referenten und gute Möglichkeiten der Vernetzung.“
Bernd Saam, Alfred Kärcher SE & Co. KG

Unsere virtuelle Fachkonferenz Sales Performance Excellence

- Verfolgen sie alle Vorträge live von zu Hause oder aus dem eigenen Büro
- Stellen Sie Fragen über die Chat-Funktion an die Referenten
- Nehmen Sie an unseren interaktiven onlineTED-Befragungen teil

Informationen zu den Teilnahmegebühren sowie den Stornobedingungen finden Sie auf Seite 7

„Aus der Krise wachsen – Mehr Digitalisierung – Mehr Kundenfokus – Mehr Effizienz“

Sehr geehrte Interessierte und Teilnehmende,

die Fachkonferenz Sales Performance Excellence bietet die Möglichkeit sich praxisorientiert über State-of-the-Art-Ansätze auf dem Gebiet der Vertriebssteuerung zu informieren und auszutauschen.

Kurzprofil Sales Performance Excellence

- 04. März 2021
- Webkonferenz
- Veranstaltung mit ca. 80 Teilnehmern und hochkarätigen Praxisreferenten aus namhaften Unternehmen

Themenschwerpunkte

- Die Krise für die strukturelle Neuausrichtung des Vertriebes für mehr Kundenfokus und mehr Effizienz nutzen
- Virtual Selling – die neue Normalität
- Erfahrungen aus der Prozessdigitalisierung im Vertrieb
- Feedbackmanagement als Grundlage der Kundenfokussierung

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, Sie am 4. März 2021 begrüßen zu dürfen.



Thorsten Lips
Partner
Competence Center
Sales Marketing & Pricing
Horváth & Partner GmbH



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

Donnerstag, 4. März 2021

09:00 Begrüßung und Einführung

[Thorsten Lips](#)

Partner, Competence Center Sales Marketing & Pricing
Horváth & Partner GmbH

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

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

09:15 Spannendes Thema in Arbeit

[Dr. Thomas Stoffmehl](#)

Vorstandsmitglied
Vorwerk

10:15 Erfahrungen auf dem Weg zum Leader der digitalen Transformation im Stahlhandel

- Strategie "Vom Händler zum Marktplatz"
- COVID als Accelerator
- Erfolgsfaktor Change
- Reflektion der Dos und Dont's

[Marcus Gropp](#)

Managing Director Digital Transformation
Klöckner Shared Services GmbH

11:00 Sales Innovation Clips

11:15 Pause



11:45 Brave New Work – Digitale Vertriebsarbeit

- Vom „traveling salesman“ zum „broadcasting sales(wo)man“
- Von Youtubern für Video-Calls lernen
- Home-Office: die schlechteste aller Welten?
- Rollen im Inside Sales
- Der gläserne Verkäufer: betriebliche Mitbestimmung vs. technische Möglichkeit
- Schöne neue Coaching-Welt: Spaß und Überwachung

[Prof. Dr. Ove Jensen](#)

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

12:30 Pause



Donnerstag, 4. März 2021

14:00 Aus der Krise wachsen – Mehr Digitalisierung – Mehr Kundenfokus – Mehr Effizienz

- Strukturelle Neuausrichtung des Vertriebes für mehr Kundenfokus und Effizienz
- Digital Selling
- Mehr digitale Intelligenz im Vertrieb (AI based segmentation, prices, discounts, etc.)

[Thorsten Lips](#)

Partner, Competence Center Sales Marketing & Pricing
Horváth & Partner GmbH

14:45 Podiumsdiskussion

[Thorsten Lips](#)

Partner, Competence Center Sales Marketing & Pricing
Horváth & Partner GmbH

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

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

15:30 Pause



16:00 Sales Innovation Clips

16:15 Mit Kundenfokus aus der Krise wachsen

- Kundenspezifisch automatisieren und digitalisieren mit CPS (inkl. Branchenlösungen)
- E-Commerce für Neu- und Bestandskunden (Shop, Konfiguratoren, Automaten, EDI/OCI, Virtual Experience, etc.)
- Die Rollenausprägung im Vertrieb – Mehrwert für den Kunden schaffen
- Learnings vor und nach der Krise

[Rainer Bürkert](#)

Geschäftsführer, EVP Würth Group
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

17:00 Zusammenfassung & Ausblick

[Thorsten Lips](#)

Partner, Competence Center Sales Marketing & Pricing
Horváth & Partner GmbH

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

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

17:15 Ende der Veranstaltung

Lassen Sie sich von folgenden Referenten inspirieren



Rainer Bürkert
Geschäftsführer, EVP Würth Group
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG



Marcus Gropp
Managing Director Digital Transformation
Klöckner Shared Services GmbH



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



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



Thorsten Lips
Partner
Competence Center Sales Marketing & Pricing
Horváth & Partner GmbH



Dr. Thomas Stoffmehl
Vorstandsmitglied
Vorwerk



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

Melden Sie sich am besten gleich an

Termin & Veranstaltungsort
04. März 2021

Webkonferenz

Ihre Ansprechpartnerin
Yvonne Rau

+49 711 66919-3613

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



Teilnahmeinformationen

Virtuelle Teilnahme: Die Gebühr für die virtuelle Teilnahme beträgt EUR 250,- 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 Ersatzteilnehmer übertragen werden.

Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser Online-Formular



Melden Sie sich am besten gleich an!

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

Kooperationspartner



Medienpartner:



Horváth & Partner GmbH
Phoenixbau | Königstraße 5
70173 Stuttgart, Germany

Horváth & Partners offices in:
Abu Dhabi – Berlin – Bucharest
Budapest – Dubai – Düsseldorf
Frankfurt – Hamburg – Munich
Riyadh – Stuttgart – Vienna – Zurich

**Member of Cordence Worldwide
with offices in:**
Australia – Belgium – Brazil – China
Denmark – France – India – Italy
Japan – Mexico – Portugal
The Netherlands – Singapore – South Korea
Spain – Sweden – UK – USA

www.horvath-partners.com/konferenzen/sales

