

Fachkonferenz
Sales Performance
Excellence



Selling beyond the product: Wie neue
Vermarktungskonzepte Wachstum ermöglichen

17. MÄRZ 2022, WEBKONFERENZ

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 der Vertriebssteuerung zu informieren und auszutauschen.

KURZPROFIL FACHKONFERENZ SALES PERFORMANCE EXCELLENCE

- 17. März 2022
- Webkonferenz
- Selling beyond the product: Wie neue Vermarktungskonzepte Wachstum ermöglichen
- Hochkarätige Veranstaltung mit innovativen Impulsen und Praxisreferenten aus namhaften Unternehmen
- Veranstaltung mit mehr als 100 Teilnehmern

THEMENSCHWERPUNKTE

- Implikationen auf die Vertriebsstrategie
- Anforderungen an die Vertriebsorganisation
- Veränderung der Wertschöpfungskette
- Mögliche Verbindungen von Produkt und Service

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

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



Thorsten Lips
Partner, Konferenzleitung
Horváth & Partner GmbH



Markus Baier
Konferenzleitung
Horváth & Partner GmbH

VIRTUELLE TEILNAHME AN DER FACHKONFERENZ

- 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 online TED-Befragungen teil

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

DONNERSTAG, 17. MÄRZ 2022

09:00 Begrüßung

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

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

09:15 Home Connect – Vom Produkt zum Home Ecosystem

- Home Connect – Überblick und Erwartungen
- Wie sehen die Vertriebsstrukturen aus?
- Wie wird die Verknüpfung zu den Produkten hergestellt

Matthias Ginthum
Mitglied der Geschäftsführung
BSH Hausgeräte GmbH

10:00 Digitalisierung – Transformation vom Produkt bis in den Vertrieb

- XaaS und Subscription – neue Geschäftsmodelle für "Recurring Revenues"
- Orchestrierter Multichannelvertrieb zur Steigerung der Market Coverage
- Digitalisierung & COVID – Auswirkungen auf die Aufgaben im Vertrieb

Ludwig Allgoewer
Geschäftsführer
Allgoewer & Co. AG, St. Gallen

10:45 Sales Innovation Clip – Board

11:00 Pause

11:30 Vom Produktlieferant zum Lösungsanbieter: Chancen & Herausforderungen für einen zukunftsfähigen Vertrieb in der Blechfertigung

- Das Zusammenspiel von Produkten und Dienstleistungen in maßgeschneiderte Komplettlösungen
- Auswirkungen auf Vertriebsorganisation, Vertriebsansätze und Mindset
- Vernetzung von Vertriebsstrategie, Organisation und Unternehmensstrategie

Marcella Montelatici
Geschäftsführerin Vertrieb + Services Werkzeugmaschinen
TRUMPF Werkzeugmaschinen GmbH + Co. KG

12:15 Mittagspause

DONNERSTAG, 17. MÄRZ 2022

13:15 Einmal Maschine ohne Alles – Chancen und Grenzen von "Smart Services"

- Status Quo: Vernetzte Maschinen und Smart Services in grenzenlosen Wertschöpfungsketten
- Anforderungen: Strategisches Vertriebsmodell, Exploration vs. Exploitation
- Voraussetzungen & Grenzen: Dynamische Fähigkeiten, Reorganisation, Kultur

Prof. Dr. Jan-Philipp Büchler
Professor für Unternehmensführung – Leiter Forschungszentrum CASEM
FH Dortmund

14:00 Podiumsdiskussion

14:45 Sales Innovation Clip – Horváth

15:00 Kund*innennähe als Differenzierungsmerkmal in der digitalen Welt

- Herausforderungen der Differenzierung bei einem standardisierten Produkt
- OnlineBeratung als Wettbewerbsvorteil während und nach der Pandemie
- Organisatorischer und kultureller Wandel als Erfolgsbasis – Ausblick: Kundennähe im digitalen Zeitalter

Thomas Krauß
Leiter Unternehmensbereich Organisation & IT
AOK Baden-Württemberg

Julia Wagner
Senior Project Managerin
AOK Baden-Württemberg

15:45 Pause

16:15 Sales Innovation Clip – Seismic

16:30 Boost sales & freeze costs: Wie man mit standardisierten Methoden, Tools & Prozessen eine Marketing & Sales Organisation in die Zukunft transformiert

- „Marketing & Sales Transformation“ bei B. Braun
- Die Evolution zum lösungsorientierten Systempartner durch wertorientierte Verkaufsmethodik & KAM
- Moderne „Hybrid Sales“-Ansätze und Tools, die es dem Vertriebsteam einfacher machen
- Prozessstandardisierung als Dreh- & Angelpunkt der Digitalisierung in Marketing & Sales
- Veränderungsbegleitung und Sales-Enablement in der Praxis

Robert Weber
Vice President Marketing
& Sales Transformation
B. Braun SE

René Trinder
Senior Business Consultant
Marketing & Sales Transformation
B. Braun SE

17:15 Zusammenfassung & Ausblick

Thorsten Lips
Partner, Competence Center Sales
Marketing & Pricing
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



Ludwig Allgoewer
Geschäftsführer
Allgoewer & Co. AG, St. Gallen



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



Prof. Dr. Jan-Philipp Büchler
Professor für Unternehmensführung –
Leiter Forschungszentrum CASEM
FH Dortmund



Matthias Ginthum
Mitglied der Geschäftsführung
BSH Hausgeräte GmbH



Thomas Krauß
Leiter Unternehmensbereich
Organisation & IT
AOK Baden-Württemberg



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



Marcella Montelatici
Geschäftsführerin Vertrieb +
Services Werkzeugmaschinen
TRUMPF Werkzeugmaschinen
GmbH + Co. KG



René Trinder
Senior Business Consultant
Marketing & Sales Transformation
B. Braun SE



Julia Wagner
Senior Project Managerin
AOK Baden-Württemberg



Robert Weber
Vice President Marketing &
Sales Transformation
B. Braun SE

17.03.2022



Yvonne Rau
Ihre Ansprechpartnerin
+49 711 66919-3613

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

Bitte nutzen Sie zur Anmeldung
unser Online-Formular.



Melden Sie sich am besten gleich an!

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

Teilnahmeinformationen

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 Ersatzteilnehmer übertragen werden.

KOOPERATIONSPARTNER



Horváth & Partner GmbH
Rotebühlstraße 100
70178 Stuttgart, Germany

Horváth offices in:

Abu Dhabi – Atlanta – 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 – The Netherlands
Portugal – Singapore – South Korea
Spain – Sweden – UK – USA

www.horvath-partners.com/konferenzen/sales

