

European Sales Conference 2018

Erfolgreicher Vertrieb im digitalen Zeitalter

Sheraton Frankfurt Airport Hotel, 19. April 2018**Traditionell und digital erfolgreich verbinden!**

Digital ist in aller Munde und hält Einzug in alle Bereiche der Wirtschaft. Dies gilt insbesondere für den Vertrieb. Doch was bedeutet das für Ihre Vertriebsorganisation? Wie können traditionelle Vertriebsmethoden mit neuen, digitalen Ansätzen erfolgreich verbunden werden? Wie kann der Wandel erfolgreich gestaltet werden? Wie können Buzz-Words von Themen mit Substanz unterschieden werden? Und wo bleibt der traditionelle Vertrieb weiter Mittel der Wahl?

- **Nicolas Garcia, Group Commercial Director bei Coface**, zeigt am Beispiel der Versicherungsindustrie wie Sales Excellence im klassischen Sinne richtig geht.
- **Amadou Diallo, CEO bei DHL Global Forwarding Middle East & Africa**, klärt anschließend über Mythen und Realitäten von Online-Marktplätzen als zentraler Online-Vertriebskanal auf und gibt Ratschläge zum erfolgreichen Betrieb.
- **Dr. Georg Welbers, Director Omnichannel bei Thomas Cook**, diskutiert den digitalen Reifegrad unterschiedlicher Vertriebskanäle und -medien.
- **Dr. Georg Tacke, CEO bei Simon-Kucher & Partners**, präsentiert die Resultate der Global Pricing und Sales Studie 2017, die ganz im Zeichen der Digitalisierung steht: Wie meistern erfolgreiche Unternehmen digitale Herausforderungen und Trends?

In branchenspezifischen Breakout-Sessions diskutieren Simon-Kucher Experten mit Ihnen, wie Digitalisierung den Vertrieb in Ihrer Industrie verändert. Profitieren Sie zudem vom Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmensvertretern!

Referenten

Nicolas Garcia
Group Commercial Director
Coface



Amadou Diallo
Chief Executive Officer
DHL Global Forwarding
Middle East & Africa



Dr. Georg Welbers
Director Omnichannel
Thomas Cook



Dr. Georg Tacke
Chief Executive Officer
Simon-Kucher & Partners



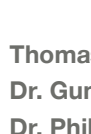
Dr. Andreas von der Gathen
Executive Vice President
Simon-Kucher & Partners



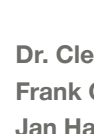
Dr. Dirk Schmidt-Gallas
Senior Partner
Simon-Kucher & Partners



Dr. Ekkehard Stadie
Senior Partner
Simon-Kucher & Partners



Thomas Beducker
Dr. Gunnar Clausen
Dr. Philipp Biermann



Dr. Clemens Oberhammer
Frank Gehrig
Jan Haemer

Simon-Kucher & Partners

Die Beratungsarbeit von Simon-Kucher & Partners ist ganz auf TopLine Power® ausgerichtet. Laut mehrerer Studien unter deutschen Top-Managern (*manager magazin*, *Wirtschaftswoche*, *brand eins*) ist Simon-Kucher bester Marketing- und Vertriebsberater und führend im Bereich Vertrieb und Pricing. Die Unternehmensberatung ist mit 1.100 Mitarbeitern in 34 Büros weltweit vertreten. Mehr Informationen finden Sie unter www.simon-kucher.com

Office Bonn

Willy-Brandt-Allee 13
53113 Bonn, Germany
Tel. +49 228 9843 0
E-mail bonn@simon-kucher.com

Programm

European Sales Conference 2018

Erfolgreicher Vertrieb im digitalen Zeitalter

Sheraton Frankfurt Airport Hotel, 19. April 2018

13:00 – 13:30 Uhr	Registrierung und Willkommenskaffee	
13:30 – 13:35 Uhr	Begrüßung Dr. Dirk Schmidt-Gallas	
13:35 – 14:05 Uhr	Increasing B2B Sales Force Effectiveness - a Practice Report Nicolas Garcia	
14:05 – 14:35 Uhr	Running an Online Marketplace: Myths and Realities? Amadou Diallo	
14:35 – 15:00 Uhr	Kaffeepause	
15:00 – 15:45 Uhr	Breakout-Sessions	
	Automobilzulieferer Verhandlungen mit dem Einkauf erfolgreich gestalten! Dr. Clemens Oberhammer	Digitale Versorger: Telkos und Energie Neue Vertriebskonzepte durch Digitalisierung: Fünf Ideen in je zwei Minuten Elevator Pitch + Ihre Fragen = 100% Mehrwert Dr. Ekkehard Stadie und weitere Experten
	Commodities Mehr Umsatz und Ertrag mit einer marktorientierten Vertriebsorganisation Dr. Dirk Schmidt-Gallas	Logistics & Business Services Dienstleistungen an Unternehmen verkaufen: Was muss sich ändern? Dr. Philipp Biermann
	Konsumgüter Channel Management für Konsumgüterhersteller im Zeitalter der Digitalisierung Dr. Andreas von der Gathen	Software Von Self-Onboarding bis zu Tender Prozessen: Erfolgreich Software vertreiben Dr. Gunnar Clausen
	Maschinen- und Anlagenbau, Elektronik Hybride Vertriebsstrukturen in Industrieunternehmen in der digitalen Welt Thomas Beducker/Andree Radloff	Versicherungen Überlegene Verkaufsarchitekturen im digitalen und stationären Vertrieb: Kunden erfolgreich gewinnen und ausbauen Frank Gehrig
	Chemie & Materialien Das Kundenerlebnis zum Wettbewerbsvorteil machen Jan Haemer	
15:45 – 16:15 Uhr	Kaffeepause	
16:15 – 16:45 Uhr	Bewertung des digitalen Reifegrades - Tec, Web und App? Dr. Georg Welbers	
16:45 – 17:30 Uhr	Digitalisierung: «Think big, start smart» Dr. Georg Tacke	
17:30 – 17:45 Uhr	Zusammenfassung Dr. Dirk Schmidt-Gallas	
17:45 Uhr	Ausklang mit Cocktails & Snacks	

Anmeldung

Merken Sie sich bereits heute den 19. April 2018 vor. Die Anmeldung erfolgt über unser Anmeldeportal www.simon-kucher.com/de/events/european-sales-conference-2018.

Veranstaltungsort

Sheraton Frankfurt Airport Hotel, Hugo Eckener Ring 15, 60549 Frankfurt, Tel. +49 69 69770, www.sheratonfrankfurtairport.com