

Digitale Transformation macht neue Vertriebsansätze notwendig - 4. Fachkonferenz „Sales Performance Excellence“ am 27. Februar 2018 in Düsseldorf

Das digitale Zeitalter verändert die Erwartungen und das Kaufverhalten der Kunden massiv. Dadurch ergibt sich für Unternehmen kontinuierlicher Handlungsbedarf, um Kunden zu begeistern und neue Vertriebsansätze effizient zu gestalten. Führende Experten und Unternehmensvertreter aus unterschiedlichen Branchen geben im Rahmen der 4. Fachkonferenz „Sales Performance Excellence“ am 27. Februar 2018 Best-Practice-Beispiele und Impulse zu einer erfolgreichen digitalen Transformation im Vertrieb. Veranstalter ist die Horváth Akademie, der Weiterbildungsanbieter der Horváth & Partners-Gruppe.

„Digitale und analoge Kanäle müssen integriert werden, Kunden werden deutlich anspruchsvoller was Informationen und User Experience angeht“, erklärt Thorsten Lips, Partner und Konferenzleiter bei Horváth & Partners. „Was dies für die Steuerung der Vertriebskanäle bedeutet und wie Unternehmen von der ‚neuen Welt‘ profitieren können, steht im Mittelpunkt unserer Fachkonferenz 2018“.

Als Eröffnungs-Keynote spricht Prof. Dr. Jan Wieseke, Lehrstuhlinhaber des Sales & Marketing Departments an der Ruhr-Universität Bochum, darüber, wie strategisches Management und Vertrieb durch die Digitalisierung zusammenwachsen, und stellt die sogenannte „Sales Profit Chain“ als strategischen Kompass vor. Anschließend spricht Stefan Hentschel von der Google Germany GmbH über duale Innovation. Im Mittelpunkt seines Vortrags steht, welche Kultur Unternehmen brauchen, um im digitalen Zeitalter zu wachsen.

Was die digitale Transformation im Speziellen für den B2B-Vertrieb bedeutet und wie dort Sales Excellence neu definiert werden kann, erörtert Dr. Christian Schawel, Senior Vice President Sales Development bei der DHL Paket GmbH. Dabei geht er auf die Aspekte Webcrawling, Lead Generation, Predictive Analytics und Machine Learning ein. Über seine Erfahrungen mit digitalen Vertriebstools und die Herausforderungen spricht Gunther S. Lamparter, Senior Vice President Marketing & Sales Hospital Care bei der B. Braun Melsungen AG. Dabei zeigt er, wie eine globale Vertriebsausrichtung gelingen und Erfolg programmiert werden kann. Szilvia Burka, Marketing Manager bei der Praktiker Hungary GmbH, legt in ihrem Vortrag den Schwerpunkt auf die Veränderung des On- und Offline-Kundenverhaltens in der digitalen Welt. Data Driven Marketing und die digitale Personalisierung bieten neue Möglichkeiten, um die Kundenzufriedenheit und Loyalität nachhaltig zu steigern.

Die Konferenz richtet sich an Verantwortliche und Führungskräfte aus dem Vertrieb und angrenzenden Bereichen. Das ausführliche Konferenzprogramm mit allen Vorträgen und die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie unter <http://www.horvath-partners.com/konferenzen/sales>.

KONTAKT

Raphaela Reber
Marketing & Communications

Horváth AG
Phoenixbau | Königstraße 5
70173 Stuttgart, Germany

Phone: +49 711 66919 3305
RReber@horvath-partners.com