

TEILNAHME VOR ORT
ODER IM LIVE-STREAM

GERMAN
CRM FORUM

MANAGEMENT
FORUM
STARNBERG

Digitalisierung im Vertrieb

Wettbewerbsvorsprung für Ihre Vertriebsorganisation

5. Fachkonferenz am 19./20. Oktober 2021 in München



HIGHLIGHTS

WORKSHOPS & EXPERTENVORTRÄGE
EXKLUSIVE FACHAUSSTELLUNG

PRAXISBERICHTE u.a. von

BMW Motorrad

ERGO Direkt

Knauf PFT

pco

Mercateo

Regis24

Herausforderungen – Strategien – Lösungen

- > Changemanagement im Vertrieb
- > Leadership und New Work im Vertrieb der Zukunft
- > Hybride Vertriebssysteme
- > Social Selling & Social Media Marketing
- > Digitale Vertriebssteuerung für mehr Effizienz
- > Vertrieb über Online-Marktplätze im B2B
- > Digitale Bestandskunden-Optimierung
- > Einkauf 4.0

Ihre Referent:innen:

Marcel Böhl, Abteilungsleiter CRM Strategie und Servicemanagement, ERGO Direkt AG | **Ronald Heckl**, Vertriebsexperte, Heckl Consulting Hamburg | **Daniel Hesmer**, Head of Sales, Knauf PFT GmbH & Co. KG | **Prof. Dr. Hans H. Jung**, Principal, Unity AG | **Gaby Kabbert**, CEO, Regis24 GmbH | **Prof. Dr. Florian C. Kleemann**, Professor für Supply Chain Management, Einkauf & Beschaffung, Hochschule München | **Michael Larche**, Head of Sales, Echobot Media Technologies GmbH | **Henning Putzke**, Leitung international Geschäftsentwicklung und Kundenbetreuung, BMW Motorrad, BMW Group | **Marcus Redemann**, Management Partner, Mercuri International | **Lars Schade**, Geschäftsführer, Mercateo Gruppe | **Oliver Schmitz**, Director Commercial, Young Capital Deutschland Flex SE | **Niklas Schwichtenberg**, Director of Corporate Networking, pco GmbH & Co. KG | **Prof. Dr. Christian Stummeyer**, Professor für Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce, TH Ingolstadt | **Lars Thiele**, Director, Kienbaum Consultants International GmbH | **Norbert Wölbl**, Geschäftsführender Partner, Liebich & Partner, Management- und Personalberatung AG

Ihre Moderatorin: Verena Pliger, freie Journalistin

PLATINPARTNER:

echobot

UNITY
CONSULTING & INNOVATION

KOOPERATIONSPARTNER:

LIEBICH & PARTNER
Die Management- und Personalberatung

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie

ERSTER TAG: DIENSTAG, 19. OKTOBER 2021

Moderation: Verena Pliger, freie Journalistin

9.00 Eröffnung der Fachkonferenz
Begrüßung durch die Moderatorin und Management Forum Starnberg

9.15 Hybride Vertriebssysteme – Die Mischung macht den Unterschied! **IMPULS**

- > Was ist hybrider Vertrieb?
Wie geht smarte Neukundengewinnung?
- > Synchronisation von Außendienst und Innendienst
- > Social Selling & Social-Media-Marketing: wie integrieren? – Chancen und Risiken
- > Erfolgreiche Interaktion mit Kunden
- > Face-to-face-Termine und virtuelle Kundentermine: wie gelingt die Synchronisierung?
- > Ergebnisse der Mercuri Studie „Hybrid Sales“ in Zusammenarbeit mit der Ruhr-Universität Bochum

Optimale Positionierung, aber wie?

Station 1: Wie muss sich die Vertriebsorganisation neu aufstellen?


Station 2: Welche Veränderungen muss es in der Kundensegmentierung geben, um hybriden Vertrieb erfolgreich umzusetzen?

Station 3: Wie kann Social Selling stärker in die Selling Journey integriert werden?

Vorstellung der Ergebnisse der Stationen, Diskussion zu Lösungsansätzen

WORKSHOP

Marcus Redemann, Management Partner, Mercuri International

11.00  Kaffeepause und **EXPERTENGESPRÄCHE**

11.20 Digitale Vertriebssteuerung mit neuen Strategien für mehr Effizienz


- > KPIs zur Fahrt auf Sicht im Verkaufsgebiet
- > Auswirkungen der Digitalisierung auf die Effizienzmessung des „neuen“ Vertriebs
- > Erfolgszielbezogene und kundentoptimale Steuerung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- > Steuerung des aktiven Verkaufs aus dem Homeoffice
- > Vertriebssteuerung und Zusammenarbeit über die Grenzen der eigenen Abteilungen

Ronald Heckl, Vertriebsexperte, Heckl Consulting Hamburg

12.10 PRAXISBERICHT: Optimierung wertschöpfender Händlerprozesse im Rahmen der Digitalen Transformation bei BMW Motorrad Deutschland

Henning Putzke, Leitung international Geschäftsentwicklung und Kundenbetreuung, BMW Motorrad, BMW Group

Prof Dr. Hans H. Jung, Principal, Unity AG

12.50  Mittagessen und **EXPERTENGESPRÄCHE**

13.50 PRAXISBERICHT: Changemanagement im Vertrieb bei pco GmbH & Co. KG – Von Abteilungen zu strategischen Geschäftsfeldern

- > Umbau der Vertriebsstruktur anhand der Wertschöpfungskette
- > Bündelung von Kompetenzen in strategischen Geschäftsfeldern
- > Vom Silodenken zur Crowd Intelligence: Herausforderungen und Stolpersteine
- > Ablösung von klassischen Provisionsmodellen: Vertrieb als Gesamtaufgabe
- > Chancen und Risiken der Umstellung

Niklas Schwichtenberg, Director of Corporate Networking, pco GmbH & Co. KG

14.35 Einkauf 4.0 – „Partner in crime“ oder „Feind in meinem Bett“?

- > Digitalisierung als Kerneinfluss auf den Einkauf
- > Die Treiber des modernen Einkaufs
- > Ansatzpunkte in Einkaufsprozessen
- > Resilienz, Agilität, Innovation – Hype oder Potentiale?
- > Reality Check: Zukünftige Rolle des Einkaufs


Prof. Dr. Florian C. Kleemann, Professor für Supply Chain Management, insb. Einkauf & Beschaffung, Hochschule München

15.20 PRAXISBERICHT: Mit Bot und KI! – Dynamisches Stammdatenmanagement im 21. Jahrhundert und wie der Vertrieb davon profitiert!

- > Stundenlange Recherche für jedes potenzielle Lead?
- > Vollautomatisierte Leadgenerierung
- > CRM-integrierte Lösungen vs. Spezialist
- > Stammdaten uptodate
- > Treffsicher die richtigen Kontakte finden

Gaby Kabbert, CEO & Managing Director, Regis24 GmbH

Michael Larche, Head of Sales, Echobot Media Technologies GmbH

16.00  Kaffeepause und **EXPERTENGESPRÄCHE**

16.30 Digitale Bestandskundenoptimierung: hocheffizientes und attraktives Erfolgsinstrument

- > Verbindung von Kundenattraktivität und Kundenbindungsfaktor
- > Intelligente Prognose-Verfahren: Signale im Kaufentscheidungsprozess definieren, erkennen, nutzen
- > Zusammenspiel aus Beziehungsarbeit und Datenbank: Menschen machen die Beziehungen
- > Was sind Söldner: Erfolgreiches Gewichtungsmodell

Norbert Wölbl, Geschäftsführender Partner der Liebich & Partner, Management- und Personalberatung AG, Baden-Baden

PRAXISBERICHT: Potenzialorientierte Kundenlandschaft bei Knauf PFT GmbH & Co. KG

- > Klassifizierung mit digitalen Instrumenten: Wann ist ein Kunde hoch-attraktiv?
- > Typische Show-Stopper im Entwicklungsprozess
- > Widerstände in der Organisation und wie damit umgehen
- > Zusammenspiel von Mensch, Algorithmus und Datenbank
- > Zusammenfassung und lessons learned

Daniel Hesmer, Head of Sales, Knauf PFT GmbH & Co. KG

Norbert Wölbl, Geschäftsführender Partner der Liebich & Partner, Management- und Personalberatung AG, Baden-Baden

17.45 Zusammenfassung & Get-Together

Management Forum Starnberg lädt Sie herzlich ein zu einem Umtrunk und zum Dialog mit Referent:innen und Teilnehmenden – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

ZWEITER TAG: MITTWOCH, 20. OKTOBER 2021

9.00 Highspeed-Digitalisierung, New Work und die Konsequenzen für Führungskräfte im Vertrieb

IMPULS

- > Wo stehen wir? Wohin wollen wir? Wovon wollen wir uns verabschieden, was forcieren?
- > Teilnehmerbefragung zur Führung in der Vertriebsorganisation
- > Herausforderungen für die Führungskräfte
- > Exploitativer und explorativer Führungsstil: Was passt für Kerngeschäft, was für Innovationsgeschäft
- > New Work im Vertrieb: Initiieren von neuen Arbeitsmodellen

Selfcheck - Der Leadership-Kompass als praxisrelevantes Feedback-Instrument

WORKSHOP

- > Teilnehmende messen ihre jeweiligen Führungsstil-Präferenzen.
- > Reflexion: Welcher Stil zählt auf welche Business-Herausforderungen ein.
- > Klärung der eigenen individuellen Entwicklungsfelder

Lars Thiele, Director, Kienbaum Consultants International GmbH

10.40 Kaffeepause und EXPERTENGESPRÄCHE

11.10 PRAXISBERICHT: Tante Emma goes AI – der Versicherungskonzern ERGO transformiert sich!

- > Kommunikations-, Informations- und Konsumverhalten bei der ERGO
- > Big Data in der Versicherungsbranche
- > Mit datenbasierten Entscheidungen Kundeninteraktionen optimieren
- > Höhere Kundenzufriedenheit und vielfältige Vertriebschancen
- > Ergebnisse und Lernschritte

Marcel Böhl, Leiter CRM Strategie und Servicemanagement, ERGO Direkt AG

11.55 Social Selling / Social-Media-Marketing – Von der Litfaßsäule zur Online-Persönlichkeit

- > Revolution oder Evolution?
- > Die vier Elemente des erfolgreichen Social Selling
- > Social Selling als neues Akquisetool am Beispiel von LinkedIn
- > Profile erfolgreich aufbauen und Follower gewinnen

Oliver Schmitz, Director Commercial, Young Capital Deutschland Flex SE

12.40 Imbiss und EXPERTENGESPRÄCHE

13.40 B2B-Vertrieb über Online-Marktplätze – die richtige Strategie, Trends, Herausforderungen, Erfolgsfaktoren

IMPULS

- > Plattformökonomie verstehen – warum Amazon, Alibaba, Mercateo & Co. so erfolgreich sind
- > Rahmenbedingungen/Herausforderungen von Plattformstrategien für Hersteller und Händler
- > Die neun Dimensionen bei der Wahl der richtigen Marktplatz-Strategie
- > Alternativen zu Amazon – Online Marktplatz-Übersicht: Deutschland, Europa und weltweit

Neun Dimensionen im Online-Vertrieb

Erarbeiten einer Roadmap an zwei Fallbeispielen Vendor- und Seller-Studie

WORKSHOP

Prof. Dr. Christian Stummeyer, Professor für Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce, TH Ingolstadt, E-Commerce-Unternehmer

15.00 Digitale Beschaffungsplattformen, Marktplätze, Netzwerke – Abgrenzung, Potentiale, Beispiele aus der Praxis

- > Wie sieht ein mehrstufiger Vertriebsweg über digitale Kanäle aus?
- > Digitalisierung als Schulterchluss zwischen Hersteller und Fachhandel
- > Wie lassen sich persönliche Beziehungen zum Kunden erhalten?
- > Bedeutung des Netzwerkgedankens im B2B
- > Der mercateo unite Ansatz.

Lars Schade, Geschäftsführer, Mercateo Gruppe, Vorstandsmitglied bevh

16.00 Zusammenfassung der Konferenz und Ende der Veranstaltung



EXPERTENGESPRÄCHE

IHRE MODERATORIN



Verena Pliger ist Direktorin des Südtiroler Wochenmagazins ff und des Wirtschaftsmagazins Südtirol Panorama. In den vergangenen fünf Jahren arbeitete Verena Pliger als Moderatorin und freie Journalistin für TV, Radio, Online- und Printmedien, wo sie Print-Magazine und Videos koordinierte und konzipierte. Des Weiteren war sie im Bereich

Unternehmenskommunikation und Social-Media-Management tätig. In ihren journalistischen Arbeiten beschäftigt sie sich vor allem mit den Themen Wirtschaft und Unternehmertum. Ihre journalistische Ausbildung absolvierte die Politikwissenschaftlerin an der Burda-Journalistenschule in München.

IHRE REFERENT:INNEN



Marcel Böhl ist Wirtschaftsingenieur und leitet seit 2017 bei der ERGO Direkt AG die Abteilung CRM Strategie und Servicemanagement. In dieser Funktion unterstützt er die digitale Transformation des Geschäftsmodells. Zuvor arbeitete er als Unternehmensberater bei Dr. Klinkner und Partner, als Programmleiter Organisations- und Prozessmanagement bei der neckermann.de GmbH und war bei der R&V Service Center GmbH in führenden Positionen im Qualitäts-, Projekt- und Prozessmanagement tätig.



Ronald Heckl ist Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Vertrieb und Marketing, Markttrends und Controlling. Er studierte Betriebswirtschaftslehre und war wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Handel und Marktwesen der Universität Hamburg. Ronald Heckl übte verschiedene Tätigkeiten im Vertrieb und Marketing für

internationale Unternehmen aus, bevor er sich als Unternehmensberater selbstständig machte. Zu seinen Kunden zählen internationale Großkonzerne sowie mittelständische Unternehmen.



Daniel Hesmer hat Bau- und Wirtschaftsingenieurwesen studiert und ist seit über 17 Jahren im internationalen Vertrieb tätig. Seine Schwerpunkte liegen in der B2B Landschaft der Bauzuliefer- sowie Werkzeugindustrie. Aktuell verantwortet er den weltweiten Vertrieb bei der Knauf PFT GmbH & Co. KG. Zu seinen Hauptaufgaben zählen neben der

Vertriebssteuerung auch Wachstumsstrategien sowie Digitalisierung von Vertriebsprozessen.



MBS Prof. Dr. Hans H. Jung ist Principal bei UNITY und Experte in Digitalisierung, Marketing, Vertrieb und Service. Er lehrt „Internationales Marketing“ an der Munich Business School und leitet die Fachgruppe „Digital Customer Experience“. Zu seinen Kunden zählen namenhafte marktführende Unternehmen, u.a. aus den Branchen Automobil,

Energie, Konsumgüter, Maschinenbau und Prozessindustrie. Zuvor war er viele Jahre als Manager und Berater für die Daimler AG und die BMW Group im In- und Ausland tätig. Sein Schwerpunkt liegt im Bereich „Entwicklung und erfolgreiche Vermarktung von Geschäftsmodellen für Dienstleistungen“.



Gaby Kabbert ist CEO und Managing Director von Regis24, einem mittelständischen, Berliner Unternehmen auf dem B2B Markt. Sie verantwortet nicht nur allgemeine Wachstumsstrategien sondern auch speziell die Digitalisierung der Vertriebsprozesse. Während ihrer Zeit als Head of Sales, dann Head of Sales & Marketing und schließlich CEO wandelte

sich Regis24 von der klassischen Auskunftei zum innovativen Data-Tech Unternehmen. Zuvor übte sie verschiedene Tätigkeiten mit dem Schwerpunkt Vertrieb und Marketing für Unternehmen wie die IUBH, Kapilendo AG, Vodafone und STRATO AG aus.



Prof. Dr. Florian C. Kleemann sammelte nach Studium in Landshut, Cambridge, Oslo & Aberdeen Berufserfahrung als Berater für strategischen Einkauf, bevor er sich an der Universität der Bundeswehr München seiner Doktorarbeit widmete. Seit seiner Berufung als Professor für Supply Chain Management an die Hochschule München konzentriert er sich in seiner Forschungsarbeit wie auch in Beratungsprojekten auf die zukunftsorientierte Weiterentwicklung des Einkaufs.



Michael Larche ist Head of Sales bei der Echobot Media Technologies GmbH, einem führenden Anbieter von Cloud Software für Sales & Marketing Intelligence im europäischen Raum. In seiner aktuellen Position verantwortet er den Aufbau der Vertriebsabteilung und konnte mit einer Steigerung der Mitarbeitenden von 2 auf 37 Personen den

Kundenstamm von 250 auf 1.400 Kunden im DACH-Markt erhöhen. Er verfügt über 10 Jahre Saas-Vertriebserfahrung in der B2B-Neukundenakquise und richtet seinen aktuellen Fokus auf den Go-To-Market auf internationaler Ebene.



Marcus Redemann ist Management Partner bei Mercuri International, einem auf Vertrieb spezialisierten internationalen Beratungsunternehmen. Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit sind die Optimierung der Vertriebsarbeit und die Umsetzung strategischer Initiativen durch den Vertrieb (z.B. Digitalisierung, Social Selling, Neukundengewinnung, Key-Account-Management). Er ist Autor zahlreicher Fachartikel und MBA-Dozent für Sales Management.



Lars Schade studierte Volkswirtschaft und Informatik an der Universität Bonn. Seine berufliche Laufbahn begann beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag. Als verantwortlicher Referent für Internet und Neue Medien wechselte er 1997 zur Industrie- und Handelskammer nach München. Seit 2000 ist Lars Schade bei Mercateo tätig. Zunächst

verantwortete er die Bereiche Vertriebskooperationen und Partnermanagement. Seit 2004 ist Lars Schade als Geschäftsführer bei der Mercateo Services GmbH & Co. KG für das Lieferantenmanagement zuständig. Er engagiert sich darüber hinaus auch in Branchenverbänden, z. B. ist er seit 2014 Vorstandsmitglied des bevh.



Oliver Schmitz ist Commercial Director bei der Young Capital Deutschland Flex SE und verantwortlich für Vertrieb und Marketing in Deutschland. Er ist außerdem Leiter der Expertenkommission Social Selling im Bundesverband der Vertriebsmanager. Zuvor war er Geschäftsführer Vertrieb der WISAG Gebäudetechnik Nord-West GmbH & Co. KG und mehr als 7 Jahre als Direktor im globalen Business Development & Vertriebsleiter Deutschland für die Leadec Services tätig.

Er verantwortete dort den Auf- und Ausbau von neuen Marktsegmenten auf weltweiter Ebene. Er verfügt über intensive Erfahrung im Auf- und Ausbau von Vertriebsorganisationen national und international.



Niklas Schwichtenberg ist Director Corporate Networking bei der pco GmbH & Co. KG. Er verantwortet die online und offline Netzwerkaktivitäten des mittelständischen Unternehmens. Dazu gehört auch die Erprobung innovativer Vertriebsprozesse und die Aktivität in regionalen und überregionalen Netzwerken. Neben seiner Tätigkeit bei der pco ist

er in verschiedenen startups aktiv, mit denen er Kunden, wie z.B. den BVB oder die duisport AG betreut und konnte mit einem seiner startups den Deutschen Exzellenz Preis von ntv und der DBU gewinnen.



Prof. Dr. Christian Stummeyer ist Inhaber der Professur „Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce“ an der Technischen Hochschule Ingolstadt, Unternehmensberater und E-Commerce-Unternehmer. Seine langjährige Berufserfahrung umfasst diverse Führungspositionen, u.a. als Mitglied des internationalen Führungskreises der

Siemens AG, als Strategieberater und Projektleiter bei der Boston Consulting Group sowie als Geschäftsführer der UDG United Digital Group, der größten deutschen Digitalagentur. Zudem baute er als geschäftsführender Gesellschafter ein führendes E-Commerce-Unternehmen für Designermöbel auf. Der Fokus seiner Beratungstätigkeit liegt auf den Themen Digitalstrategie, E-Commerce, Marktplatz-Business, Künstliche Intelligenz und Digitale Transformation.



Lars Thiele ist seit 2015 bei der Kienbaum Consultants International GmbH tätig. Nach seinem Studium der Politikwissenschaften und Betriebswirtschaft sammelte er Erfahrung in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, war Personalleiter und wechselte dann in die Beraterbranche. Als Director berät Lars Thiele bei Kienbaum große und mittel-

ständische Unternehmen zu Vertriebsentwicklungsprozessen und Personalentwicklungskonzepten. Er verantwortet die Durchführung von mehrmoduligen Programmen zur Steigerung der Kundenorientierung. Seine Branchenschwerpunkte sind Energie, Automotive, Maschinenbau, Chemie & Pharma, Transport & Logistik, IT, Handel und Professional Services.



Norbert Wölbl ist seit 2007 bei Liebich & Partner in der Beratung tätig, seit 2015 als geschäftsführender Partner. Er betreut und begleitet Unternehmen rund um die Themen marktorientierte Unternehmenssteuerung, Vertriebsstrategie, Internationale Marktbearbeitung, interne/ externe Unternehmenskommunikation. Norbert Wölbl hat Sportökonomie

und Journalismus studiert und war fast 15 Jahre geschäftsführender Gesellschafter einer Marketing- und Kommunikationsagentur, bevor er sich der Beratung zuwandte.

PARTNER WERDEN?



Hier können Sie Ihr Unternehmen präsentieren!

Tim Freiwald, Ausstellung und Sponsoring
tim.freiwald@management-forum.de
Telefon: +49 8151 2719-14

KOOPERATIONSPARTNER

LIEBICH & PARTNER

Die Management- und Personalberatung

Die **Liebich & Partner Management- und Personalberatung AG** gehört zu den führenden unabhängigen

Unternehmens- und Personalberatungen in Deutschland. Seit 1983 verbindet die Beratungsmanufaktur mit Sitz in Baden-Baden erfolgreich Managementberatung und Personalberatung für national und international agierende Unternehmen sowie Organisationen. Zu den Kunden von Liebich & Partner zählen Unternehmer, Führungskräfte des Top-Managements, Fach- und Führungskräfte des Mittel-Managements in national und international agierenden Unternehmen im Mittelstand sowie Organisationen. Das Leistungsspektrum in der Managementberatung umfasst: Unternehmensstrategien, Funktionsstrategien und Business-Konzepte, Geschäftsmodelle und -steuerung, Organisationsentwicklung, Geschäftsprozessoptimierung, Systeme und Digitalisierung, Agile Methoden, Projektmanagement, Training, Coaching. Das Portfolio der Personalberatung bietet unter anderem: Executive Search, Headhunting und Recruiting, Führung und Personalentwicklung, HRManagement, Outplacement und Trennungsmanagement sowie Karriereberatung. www.liebich-partner.de

PLATINPARTNER



Echobot ist ein führender Anbieter von Cloud Software für Sales & Marketing Intelligence im europäischen Raum. Bereits heute nutzen über 1.000 Unternehmen aller Branchen und Größen die Lösungen von Echobot zur Digitalisierung ihrer Marketing- und Vertriebsprozesse. Mit Hilfe modernster Technologien und Algorithmen analysiert Echobot automatisiert öffentlich verfügbare Nachrichtenkanäle, Datenbanken, Firmenwebseiten, Social-Media-Netzwerke sowie aktuelle Handelsregister- und Finanzinformationen. Die Ergebnisse werden in der Echobot Data Cloud zentralisiert und daraus geschäftsrelevante Daten extrahiert. So entsteht für Echobot-Kunden der entscheidende Informationsvorsprung. www.echobot.de



UNITY ist die Managementberatung für Innovation und Digitale Transformation. Wir machen unsere Kunden zu Gewinnern der

Digitalisierung. Wir steigern ihre Innovationskraft und ihre operative Exzellenz. UNITY vereint eine ausgeprägte Technologietiefe und die Kompetenzen, die für eine erfolgreiche Digitale Transformation erforderlich sind: Wir sind Innovator, Integrator und Transformator. Sowohl mittelständische Unternehmen als auch Global Player profitieren von unserer Expertise und 25 Jahren Digitalisierungserfahrung. Wir sind mit 280 Mitarbeitern weltweit an 15 Standorten vertreten und führen rund um den Globus Kundenprojekte durch. UNITY wurde mehrfach für exzellente Projektarbeit sowie als herausragender Arbeitgeber ausgezeichnet – unter anderem mit dem „Best of Consulting“-Award der Wirtschaftswoche, als „Beste Berater“ durch Brand eins und als „Top Arbeitgeber Mittelstand“ vom Focus. www.unity.de

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an den **Vertriebsvorstand**, die **Geschäftsführung mit Vertriebsverantwortung**, die **Vertriebs-, Verkaufs- und Innendienstleitung** sowie Fach- und Führungskräfte aus den **Bereichen Vertriebscontrolling, Key-Account-Management, E-Business** sowie aus dem Schnittstellenbereich **Marketing-Vertrieb**.

ANMELDUNG

> per Telefon: +43 1 319 09 34-0 > per E-Mail: info@succus.at
> per Internet: www.germancrmforum.de/anmeldung > per Post: SUCCUS GMBH | Wirtschaftsforen, Dingelbergstraße 23, A-3150 Wilhelmsburg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für die zweitägige Veranstaltung beträgt im Präsenzformat € 1.295,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, die Teilnahme an den Workshops und Expertengesprächen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Die Teilnahmegebühr für den Live-Stream beträgt € 995,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Darin enthalten ist der Zugang zum Live-Stream der Vorträge und Diskussionen aus dem Hauptraum/der Bühne sowie die Expertengespräche. Über die Chatfunktion können individuelle Fragen an die Vortragenden gestellt werden. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Konferenz teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10 % Preisnachlass.

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie die Teilnahmebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format-, Termin- und Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMIN UND ORT

Dienstag, 19. Oktober und Mittwoch, 20. Oktober 2021 in München: Design Offices München Atlas, Rosenheimer Straße 143c, 81671 München, Telefon: +49 89 26203600, www.designoffices.de/standorte/muenchen-atlas

HOTELRESERVIERUNG

Mit Ihrer Anmeldebestätigung erhalten Sie von uns eine Liste mit nahegelegenen Hotels.

HYGIENEKONZEPT

Die Gesundheit unserer Teilnehmenden hat bei uns absolute Priorität. Wir gewährleisten eine sichere Durchführung der Veranstaltung durch konsequente Umsetzung der Hygienevorgaben der Bundes- und jeweiligen Landesregierung. Unsere Maßnahmen werden analog zu den am Veranstaltungstag geltenden Vorschriften angepasst. Entsprechend entwickelt sich unser Hygienekonzept stetig weiter, um jederzeit allen Vorschriften und Ansprüchen gerecht zu werden.

REGISTRIERUNG


Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Management Forum Starnberg ist Ihre erste Adresse, wenn es um Wissen, Fähigkeiten, Weiterentwicklung, Inspiration und Austausch geht. Mit unseren Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für

- > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte
- > viel Raum für Diskussionen, Austausch und Netzwerken
- > die kompetentesten Referenten, Coaches und Trainer
- > professionelle Planung, Organisation und Durchführung

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

IHRE ANSPRECHPARTNER/INNEN: Gerne beantworten wir Ihre Fragen zu dieser Veranstaltung.




Michelle Baumann, Projektmanagement
Telefon: +43 1 319 09 34-10
michelle.baumann@succus.at



Tim Freiwald, Ausstellung und Sponsoring
Telefon: +49 8151 2719-14
tim.freiwald@management-forum.de

www.germancrmforum.de/anmeldung



 Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: SUCCUS GMBH | Wirtschaftsforen, Dingelbergstraße 23, A-3150 Wilhelmsburg

Ja, hiermit melde ich mich für die Fachkonferenz **Digitalisierung im Vertrieb** am 19./20. Oktober 2021 in München

PRÄSENZ

LIVESTREAM

Ich bin interessiert an Ausstellungs- oder Sponsoringmöglichkeiten. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.

SUCCUS GMBH | Wirtschaftsforen
Dingelbergstraße 23
A-3150 Wilhelmsburg

| | |
|-----------|------------------------|
| 1. Name | 2. Name |
| Vorname | Vorname |
| Position | Position |
| Abteilung | Abteilung |
| Firma | |
| Straße/PF | PLZ/ Ort |
| Telefon | Telefax* |
| E-Mail* | |
| Branche | Beschäftigtenzahl: ca. |
| Datum | Unterschrift |

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei SUCCUS GMBH Wirtschaftsforen eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber SUCCUS GMBH | Wirtschaftsforen, Dingelbergstr. 23, A-3150 Wilhelmsburg, unter info@succus.at, oder telefonisch unter +43 1 319 09 34-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.