

GERMAN CRM FORUM



Customer-
centered
Culture

Die führende CRM-
Konferenz Deutschlands

15. Forum, 25./ 26. Februar 2025
Leonardo Royal Hotel Munich
germancrmforum.de

Träger |



Lead-Partner |



PARAGON

Customer-centered Culture

Kundenorientierung und -management sind zwei der größten Hebel für Unternehmen. Das Zusammenspiel von Strategie, Technologie, Daten und Prozessen ist entscheidend, doch ohne die passende Kultur im Unternehmen ist alles nichts.

- > Wie gelingt es, eine unternehmensweite CRM-Strategie zu verankern?
- > Wie gelingt eine Customer-centered Transformation?
- > Warum versprechen emotionale Intelligenz und Empathie die nächste Stufe im CRM?

Das German CRM Forum ist das führende Format für Kundenbeziehungsmanagement in Deutschland. Zwanzigmal Praxis pur und ungeschminkt sowie sieben inspirierende Keynotes machen 2025 das German CRM Forum aus.



Moderator.

Martin Nitsche, Geschäftsführer, Solveta und SocialSpark, Pinneberg; Präsident, DDV Deutscher Dialogmarketing Verband e.V., Frankfurt a.M.



Veranstalter.

Helmut Blocher, Geschäftsführer, SUCCUS | Wirtschaftsforen, Wien

Für wen?

Leiter:innen CRM, Kundenmanagement, Customer Experience Management, Loyalty, Marketing, Innovation, Vertrieb, Strategie, Prozesse, Projektleitung, Transformation



**Praxis pur
sowie
Austausch
auf Augenhöhe**

Konkreter – Individueller – Interaktiver

- > Keynotes, die Perspektiven verändern
- > Formate, die es auf den Punkt bringen
- > Nach jedem Vortrag bleibt Zeit für Fragen

Austausch auf Augenhöhe

Tausch dich mit CRM-Verantwortlichen aus allen Branchen aus. Die Vortragenden stehen für persönliche Gespräche gerne zur Verfügung. Das German CRM Forum bietet vielfältige Gelegenheiten für den Meinungs- und Erfahrungsaustausch.

Praxis pur und ungeschminkt

Von und mit Unternehmen wie DATEV, ITONICS, Maschinenfabrik Bernard KRONE, Commerzbank AG, Drees & Sommer, RATH Gruppe, CONTAINEX, TUI Cruises, Lampenwelt, FC Bayern Media Lab, RGF Recruit Global Staffing Germany

08:30 | Check-In

09:10 | Begrüßung

WILLKOMMEN BEIM 15. GERMAN CRM FORUM

Martin Nitsche, Tagungsleiter; Geschäftsführer, Solveta und SocialSpark, Pinneberg; Präsident, DDV Deutscher Dialogmarketing Verband e.V., Frankfurt a.M.
Helmut Blocher, Geschäftsführer, SUCCUS | Wirtschaftsforen, Wien

09:40 | Keynote

EMOTIONALE INTELLIGENZ UND EMPATHIE
 Künstlich, natürlich, hybrid – die nächste Stufe im CRM

Nils Müller, Gründer und Geschäftsführer, TRENDONE, Hamburg
 >> Nils nimmt dich mit auf eine atemberaubende Reise zur nächsten Evolutionsstufe der Kundenorientierung. CRM-Systeme werden nicht nur hyperintelligent, sondern nutzen auch Empathie und emotionale Intelligenz.

10:20 | Keynote

CX – MORE THAN MEETS AI
 Are you playing to win, or hoping not to lose?

Michel Stevens, inspiring speaker, Managing Partner, goCX, Antwerpen, Belgium
 >> This keynote goes all-in on harnessing AI, technology, and empathy to leapfrog customer expectations and build deeper connections.

11:00 | Pause > Networking-Zone

11:30 | Praxis pur



12:00 | Keynote

12:30 | Keynote

13:00 | Mittagessen > Restaurant



CUSTOMER-CENTERED TRANSFORMATION
 Wie wir unsere Kundeninteraktionen neu gestalten

Annalena Zumbeel, Teamleitung Marketing Intelligence, Maschinenfabrik Bernard KRONE, Spelle

AGENTIC AI –
 braucht gute Daten

Albert Pusch, Geschäftsführer, Omikron Data Solutions, Pforzheim
 >> Albert zeigt uns, warum Kontextwissen so wichtig für die AI-Agents ist.

WENN EMPATHIE AUF TECHNOLOGIE TRIFFT
 Kundenbindung 2025 – vom Einblick zur Interaktion

Christian Peter, Leiter Marketing Automation, Commerzbank AG, Frankfurt a.M.
 >> Christian zeigt, wie Empathie und Technologie Hand in Hand gehen.

14:00 | Parallelprogramm

PRAXIS PUR

CUSTOMER-CENTERED TRANSFORMATION

Und wie wir die key moments dieser Reise gestalten

Dr. Heike Langner, Experience Management, DATEV eG, Nürnberg

14:30 | Parallelprogramm

NACHFRAGE IN B2B GENERIEREN

Methoden und Prozesse zur Steuerung und Verarbeitung von durch das Marketing generierten Leads

Thomas Binder-Kriegelstein, Marketing Director, RATH Gruppe, Wien

15:00 | Parallelprogramm

EINMAL IST KEINMAL –

CRM für 2 Love Brands im Kreuzfahrt-Tourismus

Christian Gründig, Head of CRM, TUI Cruises, Hamburg

15:30 | Pause > Networking-Zone

16:00 | Praxis pur

EFFIZIENT ZUR ZIELGRUPPE | Automatisierte Identifizierung von Kunden mittels KI

Philipp Geyer, CEO, RGF Recruit Global Staffing Germany, München

Christian Brandlhuber, Director Business Development, Dun & Bradstreet, München

16:30 | Praxis pur

BX MEETS CX – Marken durch Sprache erlebbar machen

Maximilian Görs, Senior Account Manager & **Birgit Lintner**, Leitung Text und Konzept, gkk, München

>> Birgit und Max zeigen euch, wie man mit Sprache für die eigene Marke begeistert.

17:00 | CRM Interaktiv

AUSTAUSCH – REFLEXION – TRANSFER

17:15 | Keynote

UMNIETEN – Tod den Copy-Cats, es lebe die mutige Kreativität und pragmatische Umsetzung

Jens Bode, Zukunfts-Optimist und Gestalter, der innologe®, Düsseldorf

>> 'UMNIETEN' mit der smile-Formel: der dringende Appell, dein eigenes Talent [&] deine Kreativität zu entdecken, um deinen Markt mit wirklich relevanten Innovationen zu begeistern.

18:00 | Get-together

GEMEINSAMER ABEND IM BARBEREICH

PRAXIS PUR

DER SCHLÜSSEL ZU NACHHALTIGEM KUNDENMANAGEMENT | Wie wir mit LeanMDM Daten integrieren, Compliance sichern und so den Kundenfokus stärken

Marina Schank, Senior Expertin (CRM / BI / Data Quality and Compliance), Drees & Sommer, Stuttgart

Thomas Rühlemann, Senior Partner Manager, Omikron Data Solutions, Pforzheim

HYPER-PERSONALISIERUNG IM BANKING

Kunden gewinnen & entwickeln mit KI & LLMs

Peter Neckel, Leader Customer Analytics, Collaboration Betters The World, Berlin

B2B GROWTH

Wachstum mit KI und Customer Journey Management

Gerrit Dietz, Sr. Go-To-Market Lead, Adobe, München



09:00 | CRM Interaktiv

AUFWACHEN!

09:25 | Keynote

CHATBOT, SOCIAL ROBOT ODER DOCH LIEBER EIN MENSCH?
Innovation und Schnittstellen im Kundendialog

Prof. Dr. Carolin Durst, Professorin für Digitales Marketing, Hochschule Ansbach; Scientific Director, ITONICS, Nürnberg
>> Caro beleuchtet neue Technologien wie KI im Kundendialog. Potenziale der Human-Computer Interaction (HCI) werden anhand aktueller Praxisbeispiele illustriert.

PRAXIS PUR

10:15 | Parallelprogramm

VON DER STRATEGIE ZUR TRANSFORMATION
Die Reise vom Greenscreen zu KI in der Cloud

Markus Schaden, Chief Digital Officer, CONTAINEX, Wiener Neudorf

PRAXIS PUR

DER ROI VON CX

Die Wirkung von CX auf Umsatz und Kosten quantifizieren

Dr. Anna Steinhage, Director Strategy & Analytics, Medallia, München

10:45 | Parallelprogramm

IM GOBALEN WETTBEWERB
Die digitale Reise des FC Bayern München

Michael Fichtner, Geschäftsführer, FC Bayern Media Lab, München
Reiner Ackermann, Account Manager, UNISERV, Pforzheim

DIE KUNST DER KUNDENBINDUNG

Erkenntnisse aus Automobil, Energie und Versicherungen

Thomas Grundke, Mitglied der Geschäftsführung, moveXM, Frankfurt

11:15 | Pause > Networking-Zone

11:45 | Parallelprogramm

CUSTOMER TOUCHPOINTS
von Print bis AI Dialog

Alexander Schäfer, Chief Sales Officer (CSO), Paragon Germany, Schwandorf
Murdo Ross, Solutions Director, Paragon DCX, London

DATEN-DSCHUNGEL UND DAUERBAUSTELLEN?

Knappe Ressourcen besser in die Kunden als
in die Suchen investieren

Tobias Heinzelmann, Head of Professional Services, Valprovia, Oedheim

12:15 | RealTalk

CUSTOMER-CENTERED CULTURE –
Und was heißt das in der Praxis?

Verena Kornell, Teamlead CRM & Online Marketing, TUI, Wien; **Norbert Künzl**, Partner, L&P Solutions und Great Sales Force, Wien
Antje Lindemann, Head of CRM & B2B Marketing, Lampenwelt, Fulda

12:45 | CRM Interaktiv

AUSTAUSCH – REFLEXION – TRANSFER

13:00 | Mittagessen > Restaurant



14:00 | **Keynote**

KI UND PSYCHOLOGIE

Zwischen Beziehung und Berechnung

Dr. Stefan Höfer, Professor, Medizinische Universität Innsbruck

>> Wie die Psychologie dabei helfen kann, den Umgang mit KI zu reflektieren, sowie Empathie und Beziehungskompetenzen zu stärken.

14:30 | **Abschlussimpuls**

CRM & CUSTOMER-CENTERED CULTURE

Wie Menschen mit Maschinen menschlicher werden

Martin Nitsche, Geschäftsführer, Solveta, Pinneberg; Präsident, DDV Deutscher Dialogmarketing Verband, Frankfurt a.M.

>> Martin zeigt, warum CRM wie Unternehmen durch smarte Kombinationen von Technologie und menschlicher Empathie eine neue Qualität von Kundennähe schaffen.

15:15 |

Ende des 15. German CRM Forum



Reiner Ackermann ist Account Manager bei Uniserv und Experte für Geschäftspartnerstammdaten. Er berät seit Jahrzehnten Kunden hinsichtlich Rolle, Bedeutung und Qualität von Kunden- und Geschäftspartnerdaten, mit besonderem Fokus auf digitale Geschäftsmodelle. [uniserv.com](https://www.uniserv.com)



Thomas Binder-Kriegelstein sieht Marketing als gesamtheitlichen Ansatz, um die Unternehmensleistung attraktiv zu gestalten. Spezialisiert auf B2B Marketing in der Schwerindustrie baut er auf praxisnahe Marketing-Maßnahmen, um Vertrieb und Interessenten zueinander zu bringen. Seit 2016 verantwortet er die Marketing-Agenden von RATH, einem weltweit tätigen Feuerfesthersteller. [rath-group.com](https://www.rath-group.com)



Jens Bode ist Innovator aus Leidenschaft und inspiriert, aus der Praxis für die Praxis, mit über 24 Jahren Erfahrung in der Industrie und als 'der innologe®'. Jens Bode begleitet als Sparringspartner Unternehmen in der frühen Innovationsphase, mit Trends & Szenarien, und als 'externer ThinkTank', mit konkreten Ideen bis zu ersten Prototypen. [innologe.com](https://www.innologe.com)



Christian Brandlhuber ist seit 2008 in verschiedenen Vertriebspositionen bei Dun & Bradstreet tätig. Seine Schwerpunkte umfassen Sales- & Marketing Lösungen (u.a. Leadgenerierung), sowie Master Data Management. [dnb.com/de-de](https://www.dnb.com/de-de)



Gerrit Dietz ist EMEA Sales GTM Lead für Data & Insights bei Adobe, spezialisiert auf Adobe Analytics/CJA und AMM. Er hat Führungserfahrung im Finanzdienstleistungssektor, Unternehmensberatung und der Technologie-/Medienbranche. Gerrit hat einen MBA in Internationalem Management, ein Diplom in BWL und ist Bankkaufmann. Derzeit promoviert er im Bereich KI im Finanzdienstleistungssektor. [adobe.com](https://www.adobe.com)



Prof. Dr. Carolin Durst ist Professorin für Digital Marketing an der Hochschule Ansbach und forscht zu strategischem Content Marketing und Digital B2B Marketing. Außerdem ist sie Scientific Director von ITONICS, einem Unternehmen für strategisches Innovationsmanagement. Davor war sie u.a. Professorin für Wirtschaftsinformatik an der Universität Bremen. [hs-ansbach.de](https://www.hs-ansbach.de); www.itonics-innovation.de



Michael Fichtner übernahm 1999 die Leitung der IT-Abteilung der FC Bayern München AG. Er bekleidete verschiedene Positionen und gründete ein Personal Coaching Unternehmen. Ein Meilenstein in seiner Karriere war 2014 die Ernennung zum Chief Information Officer der FC Bayern München AG. Seit Juli 2018 hat er die Position des Geschäftsführers der FC Bayern Media Lab GmbH inne. [fcbayern.com](https://www.fcbayern.com)



Philipp Geyer ist seit über 17 Jahren in der Personalbranche tätig, davon mehr als 10 Jahre bei RGF Staffing verankert. Seit 5 Jahren steht er dem Unternehmen, das zu den Top 10 Unternehmen für Zeitarbeit in Deutschland zählt, als CEO (Recruit Staffing) vor. Zur Unternehmensgruppe gehört auch die bekannte Marke und Jobplattform Indeed. [rgfstaffing.de](https://www.rgfstaffing.de)



Maximilian Görs ist Senior Account Manager und seit 9 Jahren bei gkk tätig. Als sprachbegeisterter Germanist berät er unsere Kunden zu Unternehmenssprache und Kommunikationsstrategie und sorgt mit seinem Team für Texte, die überzeugen – an allen Touchpoints. [gkk.de](https://www.gkk.de)



Christian Gründig ist CRM Experte mit Leidenschaft. Er verantwortet er als Head of CRM + Data Science die Kundenentwicklung für die Marke MeinSchiff der TUI Cruises GmbH in Hamburg. Er startete er seine CRM Laufbahn bei Porsche und hat bis heute alle Aggregatstufen im CRM durchlaufen, von Strategieberatung, Agentur oder Interim Manager bis hin zum Lead auf Unternehmensseite. [meinschiff.com](https://www.meinschiff.com)



Thomas Grundke ist Head of Sales und Mitglied der Geschäftsführung bei moveXM in Frankfurt. Er ist bestrebt echte Partnerschaften aufzubauen, um Unternehmen auf ihrem Weg zu mehr Kundenzentrierung zu unterstützen. Thomas verfügt über langjährige Erfahrung in der Finanz- und Versicherungsbranche sowie der Energieversorgung. [movexm.com](https://www.movexm.com)



Tobias Heinzelmann ist bei der Valprovia GmbH als Head of Professional Services tätig und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Dynamics 365. Seine besondere Expertise liegt in der Integration von CRM- und ERP-Systemen mit SharePoint, um Produktivitätsverluste bei der Informationssuche zu reduzieren. Seit Oktober 2024 leitet er die Consulting-Projekte der Valprovia GmbH. [valprovia.com](https://www.valprovia.com)



Dr. Stefan Höfer ist Assoz. Professor an der Medizinischen Universität Innsbruck. Er erforscht was uns glücklich sowie zufriedener macht und wie das gesunde Verhalten von Menschen gefördert werden kann. Davor war er u.a. Post Doc Research Fellow (Marie Curie) am Royal College of Surgeons, Ireland. [i-med.ac.at](https://www.i-med.ac.at)



Verena Kornell hat sich nach einigen Jahren im B2C Marketing im Retailbereich auf CRM spezialisiert. Sie hat dieses Thema vor rund 15 Jahren bei TUI Austria implementiert und verantwortet auch die permanente technische und inhaltliche Weiterentwicklung. [tui.at](https://www.tui.at)



Norbert Künzl Kundenzentrierung, Kundenkultur, Vertriebsproduktivität und CRM-Strategien sind die Themen von Norbert Künzl bei seinen Kunden. Mit dem Team von L&P Solutions setzt er CRM- und IT-Projekte erfolgreich um und mit Great Sales Force und deren Survey-Tools analysiert er den Status Quo. Davor war er im Management eines internationalen CRM-Softwareunternehmens. [ipsolutions.at](https://www.ipsolutions.at)



Dr. Heike Langner ist passionierte Kundenverstherin und seit 2020 bei DATEV für die Implementierung des Experience und Journey Management Framework verantwortlich. Zuvor war sie über 20 Jahre in verschiedenen Funktionen bei GfK. Daneben ist sie als Speaker und Autorin von Beiträgen und Veröffentlichungen rund um Themen aus Marketing, Marktforschung und Customer Experience tätig. [datev.de](https://www.datev.de)



Antje Lindemann ist Head of CRM (B2C/B2B) bei Lampenwelt, Europas erfolgreichstem Online-Fachmarkt für Lampen und Leuchten. Startete 2015 mit einem 14-tägigen Newsletter für den deutschen Markt. Unter ihrer Führung entwickelte es sich zum Kern-Marketingkanal. Verantwortet heute die Kundenkommunikation für 27 Online-Shops, seit Okt. 2023 auch für gewerbliche Kunden. [lampenwelt.de](https://www.lampenwelt.de)



Birgit Lintner leitet seit über vier Jahren den Bereich Text und Konzept bei gkk. Mit ihrer fundierten sprachlichen Expertise hat sie unter anderem für die GEMA, eine eigene Corporate Language, entwickelt. Als studierte Sprachwissenschaftlerin und gelernte Radiojournalistin versteht sie es, Marken durch emotionales und lebendiges Storytelling zu stärken. [gkk.de](https://www.gkk.de)



Nils Müller begann seine Karriere im IBM Innovation Center. Während seines Master Studiums in Berlin, New York und Mailand gründete er 2002 TRENDONE, eine Firma, die sich auf die Identifizierung von Micro-Trends und Weak Signals spezialisiert hat. TRENDONE ist Marktführer in der Identifikation von Schlüsselrends in sich schnell entwickelnden Businessbranchen. [trendone.com](https://www.trendone.com)



Peter Neckel ist KI-Pionier, Buchautor & Leiter Customer Analytics DACH bei der CBTW GmbH. Er blickt auf 20 Jahre Erfahrung als Berater und Advisor in der Entwicklung kundenzentrierter Strategien & Prozesse sowie deren datengetriebener Ausrichtung zurück. Seine Kunden sind vorwiegend Finanzdienstleister & Versicherungen, vom Mittelstand bis zum Großkonzern. [collaborationbetterstheworld.com](https://www.collaborationbetterstheworld.com)



Martin Nitsche ist Gründer der Solveta GmbH und gilt als einer der führenden CRM-Experten Deutschlands. Stationen seiner Berufslaufbahn waren bei der Deutschen Bank, in der Grey und der BBDO Gruppe bevor er Leiter Marketing Privat- und Geschäftskunden in der Commerzbank wurde. Er ist Präsident des Deutschen Dialogmarketing Verband DDV sowie Autor und Herausgeber. [solveta.com](https://www.solveta.com)



Christian Peter ist Leiter Marketing Automation der Commerzbank AG. Er verantwortet Aufbau und Weiterentwicklung einer kundenzentrierten Marketing Engine. 2024 gewann die Commerzbank damit den EDDI-Award des Deutschen Dialogmarketing Verband e.V. Er gestaltet Digitalisierungsprojekte mit Kundenfokus und gilt als gefragter internationaler Sparringspartner und Keynote Speaker. [commerzbank.de](https://www.commerzbank.de)



Albert Pusch ist Geschäftsführer von Omikron und berät Unternehmen zur Datenstrategie. Er ist überzeugt, dass alle Daten-Initiativen in einer Organisation mit der Vision und den Zielen des Vorstands übereinstimmen müssen, um einen echten Impact zu erzielen. Auf dem Weg zur datengetriebenen Organisation hilft er Unternehmen, ihre Daten-Silo-Denke zu überwinden. [omikron.com](https://www.omikron.com)



Murdo Ross is Solutions Director at Paragon DCX and brings over 30 years of expertise in data, digital communications, and CRM. He specialises in designing innovative solutions that blend multi-channel data-driven technologies, such as AI-driven personalisation and secure data platforms. Murdo drives transformative projects across financial services, retail, and professional sectors. [paragon.world/en](https://www.paragon.world/en)



Thomas Rühlemann ist Vertriebs- und Digital-Experte mit Fokus auf Datenmanagement, KI-gestützte Datenqualität und "data driven sales". Seine Erfahrungen haben ihm gezeigt, wie essenziell gute Daten sind. Aktuell berät er Unternehmen wie TeamViewer, Radeberger und Poco. Er leitet das strategische Partnergeschäft von Omikron und betreut dessen Vertriebs-, Beratungs- und Technologiepartner. [omikron.com](https://www.omikron.com)



Markus Schaden ist Chief Digital Officer bei CONTAINEX Container-Handelsgesellschaft und verantwortet die digitale Transformation der Organisation und Systeme hin zu mehr Kundenorientierung. Mit dem Fokus auf digitale Strategien entwickelt er Lösungen, um das Kundenerlebnis zu verbessern und langfristige Kundenbeziehungen zu stärken. Zuvor war er u.a. für das Marketing verantwortlich. [containex.com/de/de](https://www.containex.com/de/de)



Alexander Schäfer verantwortet als Chief Sales Officer bei Paragon DACH & CEE die Bereiche Vertrieb, Marketing + Innovation. Er hat 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen Druck- und Dokumentenservices, Dialog- und Direktmarketing sowie im Management von dokumentenbasierten Geschäftsprozessen. In seiner Position als CSO bei Paragon DACH & CEE kommt sein umfangreiches Know-how zum Tragen. [paragon.world/d](https://www.paragon.world/d)



Marina Schank ist eine erfahrene CRM- und BI-Beraterin mit Schwerpunkt auf Datenqualität und Prozessoptimierung. Aktuell arbeitet Marina bei Drees & Sommer im Corporate Process Consulting und verantwortet CRM-, HR-BI- und Datenqualitätslösungen. Zuvor hat sie Projekterfahrung mit Microsoft Dynamics 365, MS Azure, im Datenqualitätsmanagement sowie mit Update CRM (Aurea CRM) gesammelt. [dreso.com/de](https://www.dreso.com/de)



Dr. Anna Steinhage leitet Medallia's Strategy & Analytics Team in EMEA/APAC. Ihr Team hilft Unternehmen, aus Customer Experience Daten handlungsorientierte Erkenntnisse abzuleiten und den finanziellen Nutzen von Customer Experience zu quantifizieren. Anna verfügt über langjährige Erfahrung in Wissenschaft und Marktforschung. [medallia.com](https://www.medallia.com)



Dr. Elmar Stenzel ist Gründer und Geschäftsführer der CXM-Infinity. Mit seiner über 20-jährigen Erfahrung im Bereich CRM - sowohl in strategischen und frühen Projektphasen als auch bei der Einführung von großen (Multicloud-)Lösungen - hat Elmar bereits viele Kunden mit diesen Beratungsleistungen unterstützt und dabei geholfen, CRM-Projekte erfolgreich durchzuführen. [cxm-infinity.com](https://www.cxm-infinity.com)



Michel Stevens is a seasoned Customer Experience expert and an inspirational speaker and champions a realistic approach to CX. Stevens believes that we possess everything needed to drive significant growth. The key, he argues, lies in taking action and using our imagination to unlock the full potential of the tools at our disposal. He is the founder of goCX and Course Director at CX Master Academy. [gocx.eu/en](https://www.gocx.eu/en)



Annalena Zumbel verantwortet die Bereiche CRM und Marketing Automation bei der Maschinenfabrik Bernard Krone GmbH & Co. KG. Zu ihren Aufgaben gehören Einführungsprojekte von CRM und Marketing Automation. Neben der Einführung von neuen digitalen Themen, gehören Veränderungen von internen kundenorientierten Prozessen sowie die Gestaltung der Customer



” Sehr guter Themenmix mit vielen Impulsen rund um CRM & Customer Experience.“

Antje Lindemann, Lampenwelt

Träger |



Lead Partner |



Partner |



Medienpartner |





Einfach online anmelden:

www.germancrmforum.de, per E-Mail: anmeldung@succus.at

So bist du dabei:

Teilnehmen als Anwender am German CRM Forum, 25./ 26. Februar 2025

€ 1.560,-

Teilnehmen als Dienstleister* am German CRM Forum, 25./ 26. Februar 2025

€ 2.460,-

Inbegriffen sind der Zutritt, Unterlagen in elektronischer Form, kulinarische Pausen, gemeinsame Mittagessen und das CRM Get-together. Alle Preise exkl. 19 % MwSt. Anmeldungen unterliegen unseren AGBs: <http://www.german-crm-forum.de/agb.html>

*Unter Dienstleister verstehen wir Unternehmen, die Leistungen, etwa die Beratung oder die Herstellung und Integration von Lösungen, im thematischen Umfeld von CRM und Relationship Marketing erbringen, auch wenn sie dazu selbst Anwender sind. Anwender sind etwa Handels- und Industrieunternehmen oder Finanzdienstleister.

Hier sehen wir uns:

Leonardo Royal Hotel Munich, Moosacher Straße 90, D-80809 München

Infos zur Zimmerbuchung findest du hier: <https://www.germancrmforum.de/kontakt>

Sprich uns an:



Helmut Blocher

Geschäftsführer

helmut.blocher@succus.at



Barbara Schneeweiss

Projektmanagerin

barbara.schneeweiss@succus.at

SUCCUS | Wirtschaftsforen
Dingelbergstraße 23, 3150 Wilhelmsburg
+43 1 319 09 34, info@succus.at

Ein Format von:

SUCCUS
ESSENZ DES ERFOLGS