



# Digitalisierung im Vertrieb

Wettbewerbsvorsprung für Ihre Vertriebsorganisation

Unabhängige Fachkonferenz mit Best Practices  
15./16. Oktober 2019 in München



## HIGHLIGHTS

Treffen Sie **Praxis-Profis**  
aus **Unternehmen**  
verschiedenster Branchen  
wie z.B. **E-MAKS, Hansgrohe**  
**SE, Reiner Kartengeräte,**  
**Syntax Systems, Trumpf**  
und diskutieren Sie mit  
Vertriebsexperten über  
Status quo und Trends

## Chancen der Digitalisierung – Wege, Strategien und Abläufe

- > Digitalisierte **Neukundengewinnung**
- > Neue **Vergütungsmodelle** für den Vertrieb
- > **Innendienst 4.0**
- > Chancen durch den **Einsatz künstlicher Intelligenz**
- > **Mitarbeiter** für den digitalen Wandel gewinnen
- > **Sales 4.0**
- > Der **digitale Arbeitsplatz im Außendienst**
- > Erfolgreicher **B2B Multi-Channel-Vertrieb**

### Ihre Referenten:

**Markus Armbruster**, Hansgrohe SE | **Marco Candido**, Candido Business Development | **Gabriele Horcher**, Kommunikations-Wissenschaftlerin | **Prof. Dr. Hans H. Jung**, Unity AG | **Manuel Kehder**, Syntax Systems GmbH & Co. KG | **Marcus Köhler**, e-raumwerk GmbH | **Marc Müller**, Trovarit AG | **Thomas Peter**, Reiner Kartengeräte GmbH & Co. KG | **Martin Philipp**, SC-Networks GmbH | **Nils Prüfer**, Kienbaum Consultants International GmbH | **Prof. Dr. Enrico Purle**, Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach | **Andree Radloff**, Simon-Kucher & Partner, Strategy & Marketing Consultants | **Marcus Redemann**, Mercuri International Deutschland GmbH | **Thorsten Stähler**, Trumpf GmbH & Co. KG | **Sven Tissen**, T-Systems Multimedia Solutions GmbH | **Dr. Stephan Vulpus**, E-MAKS GmbH & Co. KG

**Ihre Moderatorin:** Verena Pliger, freie Journalistin

### PLATINPARTNER:



# DAS PROGRAMM

Moderation: Verena Pliger, freie Journalistin

## ERSTER TAG: DIENSTAG, 15. OKTOBER 2019

### 9.00 Uhr Eröffnung der Fachkonferenz

Begrüßung durch Management Forum Starnberg und die Moderatorin

### 9.10 Uhr Digitalisierung im Vertrieb – Status quo und Ausblick

- > Digitaler Wandel als Herausforderung und Stresstest für klassische B2B-Vertriebsorganisationen
- > Das Chancenpotenzial der erfolgreichen digitalen Transformation
- > Wie Strategien, Strukturen und Aufgabenfelder im Verkauf (Innendienst, Außendienst, Key-Account-Management) durch Digitalisierung verändert und verbessert werden.
- > Systematische Vertriebsdigitalisierung – Konzepte und Vorgehensweisen

**Prof. Dr. Enrico Purle**, Professor für BWL, Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach

### 10.00 Uhr Digital Selling bei Trumpf – Kernprozess "Get ready to sell"

- > Einführung eines digitalen, global eingesetzten Angebotstools
- > Status zu E-Commerce-Aktivitäten bei TRUMPF – Aufbau der Customer-Experience-Plattform
- > Design des neuen und komplexen Kernprozesses "Get ready to sell"
- > Rückschau: Wo lagen die Herausforderungen – was würden wir anders machen?

**Thorsten Stähler**, Hauptabteilungsleiter Zentralbereich Vertrieb und Services, Trumpf GmbH & Co. KG

### 10.50 Uhr Kaffeepause

### 11.10 Uhr Innendienst 4.0

- > Kommunikation digital – neue Herausforderungen und Aufgaben für den Innendienst
- > Erweiterung des Verantwortungsbereichs des Innendienstes durch Social Networks, Social-Media-Plattformen und Messenger-Anwendungen
- > Revolution der Kundenkommunikation durch künstliche Intelligenz und Chatbots
- > Optimierung der Kommunikation zwischen Innendienst und Außendienst

**Marc Müller**, Consultant, Trovarit AG

### 12.00 Uhr Vertriebsvergütung 4.0

- > Aktuelle Herausforderungen der klassischen Vertriebsvergütungsmodelle
- > Einfluss der Digitalisierung auf die Entlohnungssysteme
- > Das Ende der Provision und Trends der Systemgestaltung
- > Modifizierungsmöglichkeiten
- > Neue Formen der Zielsetzung – Methodik- und Teamziele
- > Erfolgsfaktoren einer reibungslosen Systemumstellung

**Nils Prüfer**, Director, Kienbaum Consultants International GmbH

### 12.50 Uhr Gemeinsames Mittagessen

### 14.15 Uhr Digitalisierung des Kundenmanagements: Erfahrungen beim Energiewirtschafts-Unternehmen E-MAKS GmbH

- > Automatisierung und Robotisierung der Prozesse im Innendienst und Kundenservice
- > Kundenmanagement 4.0: Weitere Profiteure neben dem Vertrieb
- > Einbindung der Mitarbeiter in den 4.0-Prozess
- > Richtiger Umgang mit der Datenflut
- > Betrachtung der Chancen und Risiken
- > Lernkurven, Rückschläge, Fazit

**Dr. Stephan Vulpus**, Vorsitzender der Geschäftsführung, E-MAKS GmbH & Co. KG

**Prof. Dr. Hans H. Jung**, Senior Manager, Unity AG

### 14.45 Uhr Sales 4.0 – Herausforderungen für erfolgreiches Verkaufen im digitalen Zeitalter

- > Verkaufsprozesse digital – was ist neu, was ist anders?
- > Die neue Rollenverteilung im Verkauf
- > Mit professionellem Customer-Experience-Management zur Kundenbegeisterung
- > Wie man mit ganzheitlichen Kundenerfahrungen Umsätze auf ein neues Niveau bringt

**Martin Philipp**, Geschäftsführer SC-Networks GmbH

### 15.35 Uhr Digitalisierte Neukundengewinnung

- > Die veränderte Buying Journey der Kunden und die Konsequenzen für die Neukundenakquise
- > Bauchgefühl/Intuition versus Plattformen und Algorithmen in der Neukundengewinnung
- > Predictive Analytics und Social Selling als neue Vorgehensweisen der Kundengewinnung
- > Wie Marketing Automation die neue Selling Journey wirksam unterstützt
- > Neukundenerfolge mit der "Entry-Product-Strategie"

**Marcus Redemann**, Management-Partner, Mercuri International Deutschland GmbH

### 16.25 Uhr Kaffeepause

### 17.00 Uhr Das Lead ist da! Und jetzt? – Einführung von Leadmanagement in einer komplexen Vertriebsorganisation am Beispiel der Firma Reiner Kartensysteme

- > Leadmanagement: wer muss mit ins Boot?
- > Aufbau eines 360°-Kreislaufs mit allen Vertriebspartnern
- > Wie motivieren wir Vertriebspartner, Teil unseres Leadmanagements zu werden?
- > Rückblick, Lernschritte, Ausblick

**Thomas Peter**, Sales Director, REINER Kartengeräte GmbH & Co. KG



### 17.30 Uhr **Wie Vertriebsleiter ihre Mitarbeiter für den digitalen Wandel gewinnen**

- > Digitale Transformation als Führungsherausforderung des Vertriebsleiters
- > Warum Angst- und Drohkulissen (Marktanteilsverlust, sinkende Umsätze, Konkurrenz) die Bereitschaft der Mitarbeiter für die digitale Transformation blockieren
- > Kundennutzen als Veränderungsturbo im Change-Prozess
- > Erfolgs- und Selbstwirksamkeitserfahrungen als Basis für gelingende Transformation

**Marco Candido**, Unternehmensberater, Candido Business Development

**18.20 Uhr GET-TOGETHER** Management Forum Starnberg lädt Sie herzlich ein zum Dialog mit den Referenten, Partnern und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte.

## ZWEITER TAG: MITTWOCH, 16. OKTOBER 2019

### 9.00 Uhr **Einführung in den zweiten Konferenztag**

### 9.10 Uhr **Neue Chancen im Vertrieb durch den Einsatz künstlicher Intelligenz (KI)**

- > Künstliche Intelligenz (KI) – eine Gefahr für Vertriebsmitarbeiter?
- > Wie KI die Kommunikation mit Kunden verändert
- > Bleiben psychologische Effekte, die Kaufentscheidungen beeinflussen, beim Einsatz von KI noch wirksam?
- > Wie reagieren Einkäufer und Einkaufsabteilungen auf den Einsatz von KI im Vertrieb?
- > Wie bereiten sich Vertriebsleiter auf den Wandel am besten vor?
- > Praktische Anwendungsbeispiele für den KI-Einsatz im Vertriebsbereich

**Gabriele Horcher**, Kommunikations-Wissenschaftlerin, Geschäftsführerin Möller Horcher Public Relations GmbH

### 10.00 Uhr **Effizienzsteigerung im Vertrieb mit digitalen Arbeitsplätzen und Sprachcomputern im Außendienst**

- > Wichtige Voraussetzungen für den Einsatz und die Nutzung von Chatbots und Sprachcomputern im Vertriebsbereich
- > Der mobile Arbeitsplatz für Außendienstmitarbeiter
- > Organisatorische Rahmenbedingungen für digitale Arbeitsplätze in Verkaufs- und Vertriebsbereichen
- > Projekterfahrungsbericht – der digitale Vertriebsarbeitsplatz der Zukunft

**Sven Tissen**, Senior Consultant, Digital Transformation & Social Collaboration, T-Systems Multimedia Solutions GmbH

### 10.50 Uhr **Kaffeepause**

### 11.20 Uhr **PODIUMSDISKUSSION**

#### **Aufbruchsstimmung in Vertrieb und Marketing – höchste Zeit für eine Neudefinition der Aufgaben**

**Moderation: Prof. Dr. Enrico Purle**

**Teilnehmer: Markus Armbruster**, Vice President IT & Digital, Hansgrohe SE | **Martin Philipp**, Geschäftsführer, SC-Networks GmbH | **Marcus Redemann**, Management-Partner, Mercuri International Deutschland GmbH

#### **11.50 Uhr Digitale Transformation in Marketing & Vertrieb – Implementierung eines Lead-Management-Prozesses bei Syntax Systems GmbH & Co. KG (ehem. Freudenberg IT GmbH & Co. KG)**

- > Konzeption und Implementierung
- > Aufbau einer Kampagne
- > Gemeinsames Erarbeiten des Prozesses in Vertrieb und Marketing
- > Erfolgreiche Initialisierung von Neu- und Bestandskunden
- > Lernschritte

**Manuel Kehder**, Senior Marketing Manager, Syntax Systems GmbH & Co. KG

**Marcus Köhler**, Geschäftsführer, e-raumwerk GmbH

### 12.20 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

#### **13.50 Uhr Erfolgreicher B2B Multi-Channel-Vertrieb im Zeitalter der Digitalisierung**

- > Online-Channel richtig aufbauen und Umsätze generieren
- > Online und offline sinnvoll aufeinander abstimmen
- > Traditionelle Kanäle weiterentwickeln und digital unterstützen

**Andree Radloff**, Partner, Simon-Kucher & Partner, Strategy & Marketing Consultants

#### **14.40 Uhr Digitalisierung bei einem mehrstufigen Vertriebsmodell – Erfahrungen bei Hansgrohe**

- > Die Kernkomponenten von Connected Devices im Sanitärbereich
- > Herausforderungen durch Komplexität, Plattformen und Direct-to-consumer
- > Erfolgsfaktoren für Connected Devices – Organisation, Mindset, Technologie, Touchpoints, Interfaces etc.
- > Chancen für Hersteller durch Direct-to-consumer – Kundenbindung, Cross-Selling, Insights

**Markus Armbruster**, Vice President IT & Digital, Hansgrohe SE

#### **15.30 Uhr Schlusswort und Verabschiedung aller Teilnehmer, Referenten und Partner**

### **ZEITLICHER ABLAUF:**

**9.00** Beginn des ersten und zweiten Konferenztages

**18.30** Ende des ersten Konferenztages

**15.40** Ende des zweiten Konferenztages

# IHRE REFERENTEN



**Markus Armbruster** ist Vice President IT & Digital bei der Hansgrohe SE. Nach Positionen in der IT, dem digitalen Marketing, E-Commerce und Strategie & Business Development ist er verantwortlich für die digitale Transformation des Unternehmens. Sein Schwerpunkt liegt in der Digitalisierung des Produkt-Portfolios und der Bereiche Marketing und Vertrieb.



**Marco Candido** ist Diplom-Betriebswirt (FH), Bankkaufmann und internationaler Vertriebs- und Führungsprofi. Von 1997 bis April 2018 übte er bei der Würth-Gruppe verschiedene Funktionen aus (u.a. Gründung und Führung neuer Auslandsgesellschaften im Mittleren Osten, Aufbau von Vertriebsdivisionen und Internationalem Key-Account-Management, Divisionsleiter Bau in Deutschland und International. Zuletzt verantwortete er eine der weltweit größten Vertriebsmannschaften für Würth Deutschland in Süddeutschland mit 1.400 Außendienstmitarbeitern und 650 Shop-Verkäufern. Seit Mai 2018 ist er als selbständiger Interimsmanager und Vertriebsberater mit einer Truppe von ehemaligen „Würthlern“ erfolgreich tätig.



**Gabriele Horcher**, ist Kommunikations-Wissenschaftlerin und Geschäftsführerin der Möller Horcher Public Relations GmbH. Seit 30 Jahren ist Gabriele Horcher als Kommunikations-Expertin in der IT- und Hightech-Branche tätig. Sie hält Vorlesungen an Universitäten und Hochschulen.



**Prof. Dr. Hans H. Jung** ist bei der UNITY AG Principal und verantwortet die Fachgruppe „Marketing, Vertrieb, Service“. Insgesamt verfügt er über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung. Zu seinen Kunden zählen namenhafte marktführende Unternehmen, u.a. aus den Branchen Automobil, Energie, Konsumgüter, Maschinenbau, Prozessindustrie und Sport. 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 digitalen Geschäftsmodellen.



**Manuel Kehder** ist Senior Marketing Manager bei Syntax Systems (ehemals Freudenberg IT GmbH & Co. KG) und verantwortet den Bereich E-Mail Marketing und Marketing Automation für Syntax Systems in Europa. Während seiner 20-jährigen Berufslaufbahn hat Manuel Kehder in verschiedenen Positionen im Vertrieb und Marketing gearbeitet, vornehmlich im Sektor IT Software & Services. Sein Fokus lag dabei immer in der Leadgenerierung und Optimierung der Prozesse zwischen Marketing und Vertrieb.



**Marcus Köhler** ist Gründer und Geschäftsführer der e-raumwerk GmbH. Dort verantwortet er seit 2011 den Bereich Strategie und Implementierung von Marketing-, Automation- und Lead-Management-Strategien. Nach dem Studium der Physik beschäftigte er sich mehrere Jahre intensiv mit zentralen Fragen der Kommunikation mit modernen Technologien. Seit 2006 spezialisierte er sich auf die Bereiche Leadmanagement und Marketing Automation. Er ist Autor und berät in diesen Fragen namhafte Unternehmen.



**Marc Müller** studierte Nachrichtentechnik mit Schwerpunkt Kommunikationstechnik. Er verfügt als IT-Berater über langjährige Erfahrungen mit der Implementierung und Programmierung von Softwaresystemen und IT-Netzwerkinfrastrukturen. Bei der Trovarit AG ist er Consultant und Leiter des Kompetenzzentrums ECM (Enterprise-Content-Management). Er berät in vielen europäischen Ländern Unternehmen aus verschiedenen Branchen zu den Themenfeldern ECM/DMS und CRM (Customer-Relationship-Management).



**Thomas Peter** ist seit mehr als 25 Jahren erfolgreicher Vertriebsleiter mit Schwerpunkt strategische Geschäfte mit Distribution, E-Tailern sowie partnerschaftliche Zusammenarbeit mit IT-Systemhäusern und Resellern. Als REINER SCT Profi im Bereich Online-Banking, Zeiterfassung und Zutrittskontrolle schafft er es seit Jahren, das Netzwerk der REINER SCT Partnerlandschaft kontinuierlich auf- und auszubauen. Sein Credo: „Investiere in ein hervorragendes Netzwerk und überzeuge durch absolute Begeisterung und Leidenschaft.“



**Martin Philipp** hat über 20 Jahre Erfahrung in der Beratung, Vermarktung und dem Vertrieb von beratungsaufwendigen, webbasierten Produkten und Lösungen im B2B-Umfeld. Der diplomierte Betriebswirt begann seine Karriere beim Systemhaus HAITEC AG (heutige KPS AG) im Marketing, wo er unter anderem für die Einführung eines unternehmensweiten Enterprise Content Management-Systems verantwortlich war. 2004 wechselte er zu SC-Networks, um den Vertrieb in Deutschland für die E-Mail-Marketing-Automation-Lösung Evalanche aufzubauen. Seit 2007 verantwortet er das Neukundengeschäft und ist seit 2013 Mitgeschäftsführer der SC-Networks GmbH.



**Nils Prüfer** ist Director bei der Kienbaum Consultants International GmbH, wo er seit über acht Jahren mit dem thematischen Schwerpunkt Personal und Organisation im Vertrieb tätig ist. Sein Hauptfokus liegt in der Entwicklung und umfassenden Implementierung schlagkräftiger Vertriebssteuerungskonzepte für ein breites Kundenportfolio im Handelsumfeld sowie dem technisch geprägten Mittelstand. Als ausgewiesener Experte verantwortet er für Kienbaum das Thema Performance Management zur effizienten Leistungssteuerung in klassischen und modernen Organisationen.



**Prof. Dr. Enrico Purle** war nach einigen Jahren in der Beratung (u.a. bei accenture) bei SGL CARBON SE und WITTENSTEIN SE in Führungsfunktionen, u.a. in den Bereichen Marketing/Vertrieb und Business Development, tätig. Seit 2014 ist er Professor für BWL – International Business, Industriegütermarketing und -vertrieb an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Mosbach, Campus Bad Mergentheim.



**Andree Radloff** ist Partner im Simon-Kucher & Partner Technology and Industrial Competence Center mit Sitz in Zürich. Er ist Experte in der Sales Transformation im industriellen Sektor (B2B) mit einem besonderen Fokus auf Maschinen- und Anlagenbau, Elektronik, Komponenten, sowie Papier und Verpackung. Seine Fachexpertise umfasst außerdem Wachstumsstrategien, Go-to-market-Ansätze, Kundensegmentierung, Aufbau von Vertriebsstrukturen und -prozessen, Training von Vertriebsmitarbeitern, Incentives-Systeme sowie wertbasierte Preisstrategien. Andree Radloff besitzt einen Abschluss in BWL mit einer Spezialisierung in Marketing und Technologiemanagement.



**Marcus Redemann** ist Management-Partner bei Mercuri International, einem auf Vertrieb spezialisierten internationalen Trainings- und 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 Dozent für Sales Management.



**Thorsten Stähler** ist Hauptabteilungsleiter für den Zentralbereich Vertrieb und Services bei der TRUMPF GmbH & Co. KG in Ditzingen. Er studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Karlsruhe (TH) und absolvierte einen MBA an der Ross School of Business der University of Michigan. Bevor er bei TRUMPF einstieg, war

Thorsten Stähler sechs Jahre Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group.



**Sven Tissen** gründete nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften ein Start-Up E-Commerce Unternehmen, welches er sieben Jahre als Geschäftsführer leitete. Er ist seit September 2016 bei der T-Systems als Berater tätig. Anfänglich verantwortete er dort den E-Commerce-Bereich. Seit 2019 ist er für das Thema New

Work zuständig.



**Dr. Stephan Vulpus** ist seit 2009 Geschäftsführer der E-MAKS GmbH & Co. KG in Freiburg. Umfangreiche Erfahrungen in der Energiewirtschaft sammelte er als Leiter Business Development des Bereichs Energiedienstleistungen bei der MVV Energie AG in Mannheim, danach leitete er bei der E.ON Bayern die Abteilung Individuelles Kundenmanagement. Auf seine Tätigkeit als Geschäftsführer bei der KSG mbH in Offenbach folgte die Position des kaufmännischen Vorstands bei der BR Bioröhöl AG in Roggentin bei Rostock.

## IHRE MODERATORIN



**Verena Pliker** ist freie Journalistin aus Brixen in Südtirol/Italien. Sie hat dreieinhalb Jahre beim TV-Sender SDF (Südtirol Digital Fernsehen) als Redakteurin und Moderatorin gearbeitet. Zuvor war die Abgängerin der Münchner Burda-Journalistenschule mehr als drei Jahre Chefredakteurin des Wirtschaftsmagazins Südtirol Panorama

(Verlag FF Media). Verena Pliker hat Politikwissenschaften studiert und beschäftigt sich in ihren journalistischen Arbeiten vor allem mit den Themen Wirtschaft und Unternehmertum.

## KOOPERATIONSPARTNER:

**DVMA** Deutsche  
Vertriebsmanagement-Akademie

## PLATINPARTNER



SC-Networks GmbH ist Hersteller von Evalanche, eine der innovativsten, webbasierten E-Mail-Marketing-Automation-Lösungen auf dem europäischen Markt. Evalanche wurde speziell für Agenturen und Marketing-Abteilungen größerer Unternehmen entwickelt und bietet eine Vielzahl von Marketing-Automation-Funktionalitäten für ein wirkungsvolles Lead Management. Evalanche wird in TÜV-zertifizierten Rechenzentren gehostet und ist selbst seit 2011 in den Bereichen Funktionalität und Datensicherheit vom TÜV SÜD zertifiziert. 2015 wurde SC-Networks vom TÜV Hessen nach ISO 27001:2013 zertifiziert. Evalanche wird international von mehr als 5.000 Unternehmen und über 250 Top-Agenturen eingesetzt. [www.sc-networks.de](http://www.sc-networks.de)

lungen größerer Unternehmen entwickelt und bietet eine Vielzahl von Marketing-Automation-Funktionalitäten für ein wirkungsvolles Lead Management. Evalanche wird in TÜV-zertifizierten Rechenzentren gehostet und ist selbst seit 2011 in den Bereichen Funktionalität und Datensicherheit vom TÜV SÜD zertifiziert. 2015 wurde SC-Networks vom TÜV Hessen nach ISO 27001:2013 zertifiziert. Evalanche wird international von mehr als 5.000 Unternehmen und über 250 Top-Agenturen eingesetzt. [www.sc-networks.de](http://www.sc-networks.de)



Die leadtributor GmbH wurde 2015 gegründet und hat ihren Sitz in München. Das Unternehmen ent-

wickelt und vertreibt die gleichnamige Software-as-a-Service-Lösung leadtributor – die Software für das Leadmanagement mit Vertriebspartnern, Handelsvertretern und dem Außendienst. Leadtributor wurde speziell für Unternehmen mit komplexen Vertriebsstrukturen entwickelt. Leads werden qualifiziert, verteilt und überwacht. Alle Ergebnisse fließen zurück in die internen Systeme. Das Ergebnis: absolute Transparenz, bessere Umsatzprognosen, saubere Datenhaltung und geringere Prozesskosten. Die leadtributor GmbH gehört zum zweiten Mal in Folge zu den „BEST of“ in der Spitzengruppe Innovationspreis-IT der Initiative Mittelstand. Das Münchner Unternehmen zählt zu seinen Kunden namhafte Hersteller wie Adobe, Amann Girschbach, Haufe-Lexware und Reiner SCT. [www.leadtributor.de](http://www.leadtributor.de)



UNITY ist die Managementberatung für Innovation und Digitale Transformation. Wir machen unsere Kunden zu Gewinnern der Digitalisierung. Wir steigern ihre Innovati-

onskraft 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 mehr als 20 Jahren Digitalisierungserfahrung. Wir sind mit 250 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](http://www.unity.de)

## GOLDPARTNER:



encoway bietet ein ganzheitliches Lösungsportfolio zur Vermarktung komplexer Baukastenprodukte und Lösungen. Neben leistungsstarker Standardsoftware bietet

encoway auch eine ausgeprägte Beratungs- und Projektkompetenz – aus über 19 Jahren Erfahrung. encoway CPQ vernetzt Produktmanagement, Vertrieb und Produktion intelligent und steigert somit die Profitabilität des gesamten Unternehmens – so können Unternehmen ihren Kunden einen besseren Service bieten. encoway CPQ führt Sie sicher durch die Produktkonfiguration, Preiskalkulation und Angebotserstellung. [www.encoway.de](http://www.encoway.de)



Seit 2001 ist GML einer der führenden Lösungsanbieter im Enterprise Mobility Umfeld. Unsere Kernkompetenz liegt darin, die komplexen Vertriebsabläufe ganzheitlich in einer individuellen Oberfläche zusammenzufassen. Durch strukturiert aufbereitete Daten und Prozesse erhöhen wir die Transparenz und

Akzeptanz in Ihrem Vertrieb. Ein digitaler Mehrwert der die Effizienz und Effektivität Ihres Unternehmens nachhaltig steigert. [www.gml.de](http://www.gml.de)

## PARTNER WERDEN?

TIM FREIWALD, AUSSTELLUNG UND SPONSORING  
E-MAIL: [TIM.FREIWALD@MANAGEMENT-FORUM.DE](mailto:TIM.FREIWALD@MANAGEMENT-FORUM.DE)  
TELEFON: +49 8151 2719-14

# INFORMATIONEN

## ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an > Vertriebsvorstände > Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung > Vertriebs- und Verkaufsleiter > Außen- und Innendienstleiter > Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertriebscontrolling > Key-Account-Management > E-Business sowie aus dem Schnittstellenbereich Marketing-Vertrieb.

## ANMELDUNG

> per Telefon: +49 8151 2719-0 > per Telefax: +49 8151 2719-19 > per E-Mail: info@management-forum.de  
> per Internet: www.management-forum.de/vertriebdig  
> per Post: Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für die 1½-tägige Veranstaltung beträgt € 1.295,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. 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

**Donstag, 15. Oktober und Mittwoch, 16. Oktober 2019 in München:** Holiday Inn Munich – Westpark, Albert-Rosshaupter-Straße 45, D-81369 München, Telefon: +49 89 411113-0, Telefax: +49 89 411113-599, E-Mail: info.wp@himuc.com, www.holidayinn.com/munichwestpark, Zimmerpreis € 125,- inkl. Frühstück

## ZIMMER-RESERVIERUNG

Für diese Veranstaltung steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.


## 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

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte.

## 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!“



**Doris Lichti**  
Konferenz-Managerin  
Telefon: +49 8151 2719-43  
doris.lichti@management-forum.de



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



**Doris Brosch**  
Konferenz-Koordinatorin  
Telefon: +49 8151 2719-27  
doris.brosch@management-forum.de

Fax +49 8151 2719-19, [www.management-forum.de/vertriebdig](http://www.management-forum.de/vertriebdig)



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

**Ja**, hiermit melde ich mich für die Fachkonferenz **Digitalisierung im Vertrieb** am 15./16. Oktober 2019 in München an.

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

Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Doris Brosch  
Maximilianstraße 2b  
D-82319 Starnberg

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 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. 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 Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter [www.management-forum.de/mfs-datenschutz/](http://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.