

Zukunftswerkstatt Sales Excellence

KI als Booster im Vertrieb

8. Mai 2025

Frankfurt am Main

SalesExcellence live

KI als Booster im Vertrieb –
Strategien und digitale Werkzeuge für intelligentes Verkaufen

IHR PRAXISNUTZEN

Lernen Sie von Digital-Experten, wie der gezielte Einsatz von KI-Unterstützung Ihrem Unternehmen in vielen Bereichen hilft, im Vertrieb einen Schritt voraus zu sein.

Als teilnehmender Entscheider im Vertrieb profitieren Sie live von einem praxisorientierten Überblick über wichtige KI-Anwendungen, Einsatzgebiete mit dem konkreten Nutzen sowie Expertenstrategien.

Netzwerken Sie auf unserer Live-Konferenz in Frankfurt am Main ausführlich im Kreis der Fachleute und Vertriebsexpertinnen und -experten.

6. Zukunftswerkstatt Sales Excellence

Künstliche Intelligenz (KI) im B2B-Vertrieb eröffnet Unternehmen neue Möglichkeiten in der Vertriebsarbeit. KI-Lösungen optimieren nicht nur bestehende operative Salesprozesse, sondern können auch die Effektivität von Vertriebsteams durch automatisierte Lead-Generierung, präzisere Kundensegmentierung und verbesserte Forecasts steigern.

In Echtzeit unterstützen intelligente KI-Systeme auch die personalisierte Kundenansprache oder datenbasierte Vertriebsentscheidungen, die zu höheren Abschlussquoten führen. Mit Generativer AI (GenAI) erhalten Salesteams wertvolle Informationen, um maßgeschneiderte Inhalte für Kundengespräche zu erstellen und den Verkaufszyklus zu verkürzen.

Sind Sie als Vertriebsentscheider und -fachkraft auf der Suche nach neuen Strategien und Praxistipps, um jetzt KI auf verschiedenen Ebenen in Ihrer Vertriebsarbeit zu integrieren? Dann nutzen Sie die 6. Zukunftswerkstatt Sales Excellence 2025, um branchenübergreifende KI-Anwendungsbeispiele, Praxistipps und wertvolle Einblicke zum KI-Einsatz in Salesabteilungen kennenzulernen.

Jetzt wieder live vor Ort in Frankfurt am Main!

Programm, 8. Mai 2025

Moderation: Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

11.00 Begrüßung und Eröffnung

Stefanie Burgmaier, Geschäftsführerin,
Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence,
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

11.15 Survival of the Smartest – Wie Vertriebsführungskräfte und Sales Teams den KI-Wandel erfolgreich meistern

KEYNOTE **Felix Ohlhauser**, Head of Sales, Pawlik Consultants GmbH

11.45 Fixing the Broken Sales Model – KI als Effizienz- und Wachstumshebel für einen schlagkräftigen Vertrieb

Mit KI-Best Practices

Johannes Kiekhöfer, Head of Business Unit Sales, Marketing & Pricing, Horváth & Partner GmbH

12.15 Intelligent Workplace im B2B-Sales – Mehr Zeit für Kunden durch AI-Agents im Vertrieb

Mit Best Practice

Mario Pufahl, Chief Sales Officer, Digitall Nature Germany GmbH

12.45 Speed Dating mit Branchenexperten und -kollegen

13.30 Gemeinsames Mittagessen im Ausstellungsbereich

14.45 Agentforce für den Vertrieb –

Mehr Leads qualifizieren und Umsätze steigern mit autonomer KI

Mit Best Practice

Nathalie Schalk, Senior Managerin Solution Engineering, Salesforce.com Germany GmbH

15.15 Decision Intelligence –

So heben Sie Bestandskundenpotenziale mit Künstlicher Intelligenz

Pascal Salmen, Mitgründer und Geschäftsführer, Acto GmbH

15.45 Erfrischungspause mit Kaffee und Tee im Ausstellungsbereich

16.15 KI für Predictive Sales Analysen – Mit datengestützten B2B-Vertriebsentscheidungen die Produktivität erhöhen

Referent/in folgt

16.45 KI als Sparringspartner im Vertrieb – Mit den richtigen Konzepten und Power-Tools den Geschäftserfolg beschleunigen

KEYNOTE **Eckhart Hilgenstock**, Interim Executive, Hilgenstock

17.05 Ausblick und Verabschiedung

Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Gold-Sponsoren

DIGITALL 



HORVÁTH



Jetzt anmelden!

650,- Euro

CDH- und VDI-Mitglieder nehmen
rabattiert zum Preis von 450,- Euro teil.

**Alle Informationen
zur Veranstaltung online:**



www.springerfachmedienlive.de

Teilnehmerkreis

- Vertriebsentscheider
- Geschäftsführer
- Fach- und Führungskräfte aus B2B-Verkauf und Vertriebsberatungen aller Unternehmensgrößen
- Mitglieder Buying Center und Pricing Manager
- CDO und CX-Manager
- Wissenschaftler und Studenten mit dem Themenschwerpunkt Vertriebsmanagement

Ihre Präsentationsplattform

Stellen Sie Ihre aktuellen Produkte und Vertriebslösungen dem anwesenden Fachpublikum als Sponsor vor:

Wir informieren Sie gerne:

Herr Alex Woidich

Telefon: +49 611 7878 206

alex.woidich@springernature.com