

Zukunftswerkstatt Sales Excellence

KI als Booster im Vertrieb

8. Mai 2025

Frankfurt am Main

SalesExcellence live



© VFWIRUS / Stock.adobe.com

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 Vertriebs-expertinnen 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**
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**
Eckhart Hilgenstock, Interim Executive, Hilgenstock
- 17.05 Ausblick und Verabschiedung**
Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence,
 Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

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

Gold-Sponsoren

DIGITALL

HORVÁTH

