

SMART SALES

04
12
19
BERLIN

Eine Gebrauchsanweisung zur Digitalisierung
für den Vertrieb der Zukunft



konferenzen.quadrigo.eu/smartsales

Unsere Expert*innen haben schon diversen „Hidden Champions“ zu volleren Auftragsbüchern durch den Aufbau von digitaler Vertriebskompetenz verholfen.

In dieser Tagung zeigen wir Ihnen anhand von vielen Beispielen aus dem gehobenen Mittelstand auf, wie es gehen kann. Profitieren Sie hierbei von über 10 Jahren Expertise der Quadriga Hochschule als Vorreiter digitaler Transformation im Sales Management .

EXKLUSIVER EMPFANG

PwC Lounge am 3.12. mit Gastspeaker Sebastian Johnston



Sebastian Johnston
Vivere & CompanyXperience

Jetzt Tickets zur
SMART-RATE
für
1.125 €
sichern!

**FIRST COME,
FIRST SERVED**

- **Dynamic Pricing**
- **Cash & Sales Controlling**
- **Next Generation Sales Organisation**
- **Compliance & Risk Management**

<p>Modul</p> <p>Organisation</p> <p>Wie sieht die Next Generation der Sales Organisation und dynamisches Pricing in Zukunft aus? Cases und Insights für einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil.</p>	<p>Modul</p> <p>Steering</p> <p>Bringen Sie vor allem im B2B-Bereich ihre PS im internationalen und digitalen Vertrieb auf die Straße und lernen Sie welche Tools, welche „Intelligenzen“ und Logiken Sie hierfür brauchen.</p>	<p>Modul</p> <p>Digitalization</p> <p>Wie meistern Best-in-Class Unternehmen die digitalen Plattformen und Vertriebskanäle? Erhalten Sie aktiv Fallstudien, Dos and Don'ts und Takeways.</p>
---	--	---

Key Note

SMART SALES – Was ist das?

Prof. Dr. Nikolas Beutin (Quadriga Hochschule, PwC)

Case Study A

Next Generation Sales Org

Prof. Dr. Nikolas Beutin
(Quadriga Hochschule, PwC)

Case Study B

Führung von Vertriebsgesellschaften 2019

Nils Olaf Lewe
(KMU)

Case Study C

Aufbau von Digitalen Vertriebskanälen und Plattformen

Kilian Veer
(Bridgemaker)

Workshop A: Was Dynamic Pricing für Ihr Unternehmen bedeutet

Prof. Dr. Nikolas Beutin
(Quadriga Hochschule, PwC)

Workshop B: Pragmatisches Cash, Sales Controlling, Compliance & Risk Management von Vertriebsgesellschaften

Niklas Olaf Lewe
(KMU)

Workshop C: Einführung einer Digitalen Vertriebseinheit bei einem Mittelständler

Kilian Veer
(Bridgemaker)

Agenda Session

AI Driven Sales Deployment: Möglichkeiten und Anwendungsgrenzen

Jessica Sonsalla (Heraeus)

Agenda Session

Wie Sie auf smarte Weise Ihren Profit maximieren: digitale Vertragserstellung

Frank Toma (Robert Bosch)

SMART SALES Referent*innen



Prof. Dr. Nikolas Beutin
Quadriga Hochschule
Berlin, PricewaterhouseCooper

Professor für BWL, insbesondere für Vertrieb und Pricing. Partner für "Pricing, Sales & Marketing" bei PwC. Zuvor war er „Executive Partner Management Consulting“ bei EY sowie Vorsitzender der Geschäftsführung/Inhaber/Gesellschafter von Homburg & Partner. Er leitete Projekte in 32 Ländern.



Sebastian Johnston
Vivere &
CompanyXperience

Seit 2006 in den Bereichen E-Commerce, Multichannel Commerce, Mobile, SaaS, Social Media, Big Data, Strategy Consulting und FMCG unternehmerisch aktiv. Zudem aktiver Business Angel, Partner eines Venture Capital Fonds und diverser Acceleratoren in Deutschland. Aufsichtsratsmitglied in diversen Konzernen.



Nils Olaf Lewe
KMU

Nils Olaf Lewe ist in einem in Familienbesitz befindlichen mittelständischen, international tätigen Unternehmen der Lebensmittelindustrie als Leiter Controlling tätig. Er verfügt über viele Jahre an Erfahrung im Controlling und der kaufmännischen Leitung größerer mittelständischer Unternehmen mit Produktion und Vertrieb im internationalen Umfeld.



Oliver Popkowitz
Sixt SE

Bei Sixt SE im Geschäftsbereich Autovermietung im Firmenkundenvertrieb tätig. Leiter des internationalen Firmenkundenvertriebs der acht europäischen Sixt-Tochtergesellschaften außerhalb Dtl. Vorher Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group (BCG) und Groupon Dtl.



Jessica Sonsalla
Heraeus Holding
GmbH

Expertin für interne Beratung und als Senior Manager Commercial Excellence bei Heraeus. Zuvor Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners mit Schwerpunkt Pricing. Schwerpunkt auf Commercial-Themen (Marketing, Vertrieb, Pricing und Service).



Frank Toma
Robert Bosch GmbH

Startete nach seinem BWL-Studium 1991 als Vertriebsstrainee bei Bosch. Er hat zahlreiche Führungsaufgaben im Verkauf und Marketing in verschiedenen Geschäftsbereichen der Bosch-Gruppe im In- und Ausland wahrgenommen und leitet seit März 2018 den Zentralbereich „Marketing and Sales“. Seit 2018 ist er Senior Vice President, Corporate Strategy, Marketing and Sales.



Kilian Veer
Bridgemaker GmbH

Gründer, Geschäftsführer von und COO bei ZAGENO, dem mittlerweile weltweit führenden Marktplatz für Biotechnologie. Partner beim größten unabhängigen Venture Builder Bridgemaker. Zuvor Unternehmensberater und Aufbau der Digitalabteilung des Biotechnologieunternehmens Qiagen.

Kontakt



Olga Antosz
Tagungsleitung
Tel +49 30 84 85 9 248
olga.antosz@quadriga.eu

www.quadriga-university.com
Folgen Sie uns auf Twitter: @QuadrigaBerlin

Veranstalter

Quadriga Hochschule 

Preise & Konditionen

Anmeldung, AGB und weitere Informationen:
konferenzen.quadriga.eu/smartsales

Smart-Rate
(bis einschließlich 1. November 2019):
1.125 Euro (zzgl. MwSt).

Regular-Rate:
1.250 Euro (zzgl. MwSt).

Veranstaltungsort



Quadriga Forum
Werderscher Markt 13 / 15
10117 Berlin