

PROGRAMM

SALES INNOVATION FORUM

Jetzt anmelden!

08:30 – 09:00	Ankunft & Networking	
09:00 – 09:15	Innovation im B2B-Vertrieb: Viel Aktivität – aber wie entsteht Wirkung?	Prof. Dr. Philipp Schmid (Hochschule Kempten)
09:15 – 09:45	KEYNOTE AI Efficiency in Seller Journeys / AI & Sales Agents Wie KI heute konkret im Vertrieb eingesetzt wird	Michael Stenberg (Siemens)
09:45 – 10:05	Pause & Austausch: Wo setzen wir KI im Vertrieb bereits konkret ein?	
10:05 – 10:30	Predictive Intelligence im Vertrieb: Drei konkrete Anwendungsfälle aus der Praxis	Prof. Dr.-Ing. Christoph Legat (predictores.ai)
10:30 – 11:00	KI im Vertrieb in der Praxis: Wissensmanagement im konkreten Einsatz	Gerd Graf (ATRIVIO)
11:00 – 12:30	Praxisdialoge: Innovationen im B2B-Vertrieb (World Café Format) <ul style="list-style-type: none">• Virtuelle Vertriebsräume (BBG / XcellaVista)• ROI statt KI-Poesie: Use Cases, die sparen, skalieren und Vertrieb produktiver machen (mindsquare)• KI-gestütztes Sales Training (Wejam)	
12:30 – 13:30	Mittagspause & Networking <ul style="list-style-type: none">• Optional parallel: LinkedIn Profil-Check & Professionelle Fotos für LinkedIn	
13:30 – 13:55	Vertriebsorientierte Digitalstrategie bei SATA: Vom klassischen Vertrieb zum digitalen Wachstumspfad	Stefan Schempp (SATA GmbH & Co KG.)
13:55 – 14:20	Entscheidungen vorbereiten in einer Welt aus Rauschen	Boris L. Damjanić (LinkedIn Sales Solutions)
14:20 – 14:35	Pause	
14:35 – 14:55	KI pitcht. Menschen kaufen.	Georg Geissler (Bundesverband der Vertriebsmanager)
14:55 – 15:15	Panel-Debatte: Warum scheitern Innovationen im Vertrieb?	Georg Geissler, Stefan Schempp, und Thomas Braun (CEO Geiger Facility Management)
15:15 – 15:30	Transfer: Was setze ich konkret um?	
15:30 – 15:45	Abschluss	Prof. Dr. Philipp Schmid (Hochschule Kempten)