

Vorsprung verschaffen!

Neue Chancen durch
vertriebsunterstützende IT-Anwendungen?

Fachforum Vertrieb
am 13. April 2016
Bei Leica Camera / Am Leitz Park 5,
35578 Wetzlar





Save the date

13:00 Uhr
bis
19:00 Uhr

**Spannende Vorträge, Vertriebs-Know-how, Networking, Aussteller,
Führung bei Leica Camera ...**

Ihre Gastgeber der Veranstaltung sind:

Detlef Persin & Klaus Pohlmann

**Detlef Persin ist Inhaber des von Weiterbildung Hessen e.V. zertifizierten
Weiterbildungs- und Consulting Unternehmens NAOS.**

NAOS ist seit 2007 für führende Unternehmen und den öffentlichen Dienst tätig. Persin war seit über zwei Jahrzehnten in leitenden Managementfunktionen sowie als Mitglied der Geschäftsleitung bei namhaften DAX 30 - und Mittelstandsunternehmen beschäftigt. Die Verbindung von technologischen Entwicklungen, mit den Street Skill-Faktoren der Unternehmen, ist seine Kernkompetenz. Zur Abwicklung von großen Projekten ist er Partner und im Management der GFN AG.

Dabei legt er besonderen Wert auf die kaufmännische Machbarkeit und einen nachhaltigen Praxisbezug unter Einbezug des Change Managements.

Detlef Persin

Geschäftsleitung
NAOS - new assessment of sales



**Klaus Pohlmann ist Inhaber der KGLP Consulting und Partner der CSK
Management GmbH.**

Als zertifizierter Angebotsspezialist unterstützt er seit mehr als 12 Jahren Unternehmen in der Erstellung von professionellen Angeboten und hilft damit, deren Umsatz zu steigern. Er bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung aus einer hart umkämpften Branche mit – der IT-Industrie.

Er führt den Vorsitz des Verbandes APMP DACH, dem für Fachverband für Angebotsmanager. Das Ziel von APMP ist es, das Fachwissen, die Methoden und Techniken des Angebotsmanagements weiterzuentwickeln und dessen Professionalisierung voranzutreiben

Er ist Unternehmer in der Region Mittelhessen mit dem Ziel, diese zu fördern und in der Weiterentwicklung zu unterstützen

Klaus Pohlmann

Geschäftsführer
KGLP Consulting



Ihre Referenten

Henning Ohlsson

Geschäftsführer
Epson Deutschland GmbH, Meerbusch

Seit September 2004 leitet Henning Ohlsson das Gesamtgeschäft der Epson Deutschland GmbH in Meerbusch.

Bevor Henning Ohlsson zu Epson kam, verantwortete er für Motorola als General Manager die Regionen Zentral- und Osteuropa, Mittlerer Osten, Afrika. Langjährige nationale und internationale Marketing- und Vertriebs Erfahrung bringt er auch aus den Bereichen Unterhaltungselektronik (Nokia) und IT (IBM) mit.

Vortragstitel:

„Monozukuri“ trifft Mittelstand

Von der japanischen Handwerkskunst zur Technologie der Zukunft.

Schalte auf Grün!

Verkaufen mit ökologischer und ökonomischer Vernunft.



Thomas Rühl

Vorstandsvorsitzender
CURSOR Software AG, Gießen

1987 gründete Thomas Rühl CURSOR als Ein-Mann-Unternehmen mit der Idee, die bis dahin Großflächenrechner basierte Vertriebs-Steuerung auf vernetzte PCs zu übertragen. Er wurde 1990 geschäftsführender Gesellschafter der CURSOR Vertriebs-Software GmbH und mit Gründung der CURSOR Software AG im Jahr 1999 Vorstand. Er verantwortet dort heute als Vorsitzender die Bereiche Finanzen, Marketing, Personal und Distribution.

Vortragstitel:

„Digitalisierung im Vertrieb: die neue Welt der Beziehungen“



Andreas W. Ditze

Geschäftsführer
Tripuls Media Innovations GmbH, Marburg

Andreas Ditze berät Kunden, initiiert Projekte und ist als Speaker in den Bereichen E-Commerce, Social und Security präsent. 15 Jahre Internet Business und 9 Jahre Preismonitoring-Erfahrung prägen den beruflichen Werdegang des studierten Informatikers.

Vortragstitel:

„Digitale Transformation – der Webshop im B2B Vertrieb“



Hans-Peter Neeb

Geschäftsführer Cylaido Consulting, Friedrichsdorf

Hans-Peter berät seit mehr als 15 Jahren in den Themenfeldern Strategie, CRM, Data und Analytics innerhalb der Bereiche Marketing, Vertrieb und Digital. Sein Fokus liegt darin, im Rahmen von Geschäftsmodellen neue Mehrwerte zu generieren und mit intelligenten Konzepten neue Kunde zu erreichen oder bestehende zu binden. Aktuell liegt sein Schwerpunkt darin, neue Ansätze aus Digital, Analytics und Big Data in die Welten von Marketing, Lead Management und Vertrieb einzubringen, um mit innovativen Ansätzen einen echten Nutzen für Unternehmen zu schaffen.



Walter Westervelt

Partner Cylaido Consulting, Friedrichsdorf

Walter Westervelt, als Partner von Cylaido Consulting und spezialisiert auf Business Development Services, ist vor allem verantwortlich für strategischen Vertrieb sowie Key Account Management. Herr Westervelt hat seit über 15 Jahren globale Teams aufgebaut sowie geführt. Er kann dabei herausragende Erfolge in verschiedenen Branchen vorweisen.

Walter Westervelt ist Gastdozent in International Sales, Strategic Account Management an der Goethe Universität in Frankfurt und zudem Advisor im ‚Unibator‘, dem Start-Up Inkubator der Universität.

Vortragstitel:

„Bessere Erfolge in Lead Generierung und Vertrieb durch neue Methoden im Rahmen der digitalen Transformation“



Anmeldung bis zum 10.04.2016

Oder einfach den QR-Code scannen und die Daten ergänzen

Vorname:

Name:

Firma:

Position:

Straße, Nr.:

PLZ / Ort:

E-Mail:

Telefon:

Ich nehme verbindlich an der Veranstaltung am 13.04.2016 bei Leica teil:

Normalpreis – EUR 79,- zzgl. MwSt., inkl. Fingerfood / Getränke und Führung

Gast eines Sponsors – EUR 59,- zzgl. MwSt., inkl. Fingerfood / Getränke und Führung

Name des Sponsors: _____

Veranstaltungsort und –Datum

Leica Camera AG
Am Leitz Park 5
35578 Wetzlar

13. April 2016 / Akkreditierung: ab 13:00 Uhr

