

# Forum Sales Excellence Wien

KI, CRM & CX im B2B-Vertrieb

4. November 2026  
Wien, Österreich

SalesExcellence live

Messbar bessere Sales-Ergebnisse im hybriden Kundenumfeld:  
Praxisnahe Strategien, konkrete Tools und Best Practices für leistungsstarke Vertriebsorganisationen

## IHR PRAXISNUTZEN

Sie erfahren, wie Sie im hybriden B2B-Vertrieb nachhaltige und persönliche Kundenbeziehungen aufbauen und Kundenzentrierung konsequent in Ihre Vertriebsstrategie integrieren.

Sie lernen, wie Sie Technologien, Prozesse und Vertriebsteams optimal verzahnen, um effizientere Abläufe und messbar bessere Vertriebsergebnisse zu erzielen.

Sie entdecken, wie Sie Daten, KI und CRM-Systeme gezielt nutzen, um die Relevanz Ihrer Kundenansprache zu erhöhen, Abschlussquoten zu steigern und die Kundenbindung langfristig zu stärken.

Sie erhalten konkrete Best Practices und praxiserprobte Strategien, um Kundennähe datenbasiert zu skalieren und Wettbewerbsvorteile nachhaltig auszubauen.

Sie profitieren von Erfahrungswerten führender Unternehmen und nehmen direkt umsetzbare Impulse für Ihren Vertriebsalltag mit.

## Forum Sales Excellence Wien – Die Weiterführung des Sales Excellence Kongresses

Sales Excellence bringt seine in Frankfurt am Main etablierte B2B-Sales-Veranstaltung sowie das umfassende Know-how aus dem deutschen Markt nach Wien.

Vertriebsstrategien für mehr Kundennähe und konsequente Kundenzentrierung sind die Erfolgshebel für Salesteams in der modernen, KI-unterstützten Vertriebsarbeit. Auf dem Forum erfahren Sie von B2B-Sales-Experten, wie Sie Vertriebsserfolge konkret mit der richtigen Kundenperspektive, wirksamen KI-Tools und CRM-Datenmanagement optimieren.

## SCHWERPUNKTTHEMEN

### ■ Customer Intimacy

Kundennähe trifft Technologie – wie mehr Kundennähe der Vertriebsteams und mehr Relevanz für bessere Abschlüsse sorgen

### ■ Customer Experience

Von Daten zu Dialog – warum Kundenzentrierung und CX zum Wachstumstreiber im B2B-Sales werden

### ■ Customer Centricity

Kundenzentrierung skalieren – wie persönlicher Vertrieb im digitalen und hybriden Umfeld als Performance-Hebel wirkt

## Programm, 4. November 2026

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

09.00 Networking-Frühstück bei Kaffee und Snacks

09.30 Begrüßung und Eröffnung

09.45 **Der KI-Effekt im B2B-Vertrieb – Warum Digitalisierung nur mit Kundenperspektive erfolgreich ist**  
**KEYNOTE**  
Livia Rainsberger, Geschäftsführerin, Wissence

10.15 **Erfolgshebel Kundenerlebnis – Wie Sie mit Customer Centricity die Vertriebsserfolge von Salesteams steigern**  
**MIT BEST PRACTICE**  
Christine Feuerstein, Geschäftsführerin, Ludwig Heuse GmbH interim-management.de

10.45 **Digitale Kundenzentrierung – Wie Sales-Organisationen den Dreiklang aus Technologie, Personalisierung und mehr Kundentiefe meistern**  
Bernd Buchegger, Certified Digital Sales Expert, Founder und Managing Director, DI Bernd Buchegger AI-mpowering Sales

11.15 **Kurzinterview mit Livia Rainsberger, Wissence**

11.30 **Interaktives Format mit Branchenexperten und -kollegen**

12.30 **Gemeinsames Mittagessen im Ausstellungsbereich**

13.30 **Vortragstitel folgt**  
**MIT BEST PRACTICE**  
N.N., Seismic Software Germany GmbH

14.00 **CRM neu gedacht – Wie Daten, AI und Agenten die Steuerung von Kundenprozessen verändern**  
Axel Winkler, Geschäftsführer, Aivinova GmbH

14.30 **Agentic Commerce – Neuer Gatekeeper und Wettbewerbsfaktor im B2B-Vertrieb**  
Thomas Richle-Frantzen, Director, Sarah-Céline Schubert, Management Consultant, beide Iskander Business

15.00 **Erfrischungspause mit Kaffee und Tee im Ausstellungsbereich**

15.30 **Die neue Kundenverbundenheit – Welche Prozesse, Technologien und Mindsets in Zukunft den Unterschied machen und wie Sie diese für Ihre Vertriebsorganisation nutzen**  
**MIT BEST PRACTICES**  
Mit Best Practices aus Maschinenbau, Halbleiterindustrie und IT  
Mathias Weber, Inhaber, Kundenverbunden

16.00 **Neue Rollen im Vertrieb – Wie Außen- und Innendienst mit Customer Intelligence mehr Kundennähe entwickeln**  
**MIT BEST PRACTICE**  
Michael Fridrich, Inhaber, Business Consultant, Trainer, Coach und Berater, Businesstraining, Coaching & Beratung

16.30 **Diskussionsrunde**

17.00 **Vorfahrt für den Vertrieb – Die Macht der Aktivität im Verkauf. So befreien Sie Ihre Vertriebsserfolge vom Zufall**  
**KEYNOTE**  
Jens Löser, Inhaber, Sales Experte für Deutschland, Österreich und die Schweiz, derLÖSER – Vertrieb macht aus Ware Wert

17.30 **Ausblick und Verabschiedung**

## Jetzt anmelden!

650,- Euro

CDH-, SALESnetwork-, VDI- und WKÖ-Mitglieder nehmen rabattiert zum Preis von 500,- Euro teil.

Alle Informationen und Programmupdates 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 Vetriebslösungen dem anwesen- den Fachpublikum als Sponsor vor:

Wir informieren Sie gerne:  
**Herr Alex Woidich**  
**Telefon: +49 611 7878 206**  
**alex.woidich@springernature.com**