

Zukunftswerkstatt Sales Excellence

Kundentransformation 4.0
im B2B-Vertrieb

5. Mai 2026
Frankfurt am Main

SalesExcellence live



© SomYuzu / Stock.adobe.com

Fit für die hyperdigitale Kundengeneration –
Mit Kunden lernen und smarter verkaufen

IHR PRAXISNUTZEN

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Vertriebsstrategien, das Kundenmanagement und zentrale Sales-Prozesse gemeinsam mit Ihren Kunden auf die Zukunft ausrichten.

Als teilnehmender Entscheider profitieren Sie von Live-Best Practices, Experten-Tipps und marktüblichen Ansätzen im Vertriebsmanagement für eine neue Kundengeneration!

Netzwerken Sie auf unserem Fach-Event im Live-Austausch mit den Vertriebsexperten und -expertinnen sowie Ihren Fachkollegen.

7. Zukunftswerkstatt Sales Excellence

Die digitale Revolution verändert den B2B-Vertrieb schneller und tiefgreifender als je zuvor – und Ihre Kunden sind mittendrin. Sind Sie bereit?

Erleben Sie bei der 7. Zukunftswerkstatt Sales Excellence, wie Vertriebsführungs-kräfte und ihre Teams gemeinsam mit ihren Kunden die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellen und welche Strategien für Kundenmanagement, Kundenkommunikation und alle zentralen Sales-Prozesse jetzt zielführend sind.

Was erwartet Sie?

- Neue Umsatzpotenziale erschließen – durch KI-gestütztes Sales Enablement, Predictive Analytics und agile Vertriebsmodelle.
- Omnichannel-Personalisierung & Co-Creation mit Kunden – warum diese Strategien jetzt entscheidend sind, um Kundenbeziehungen zukunftssicher zu gestalten.
- Leadership für die Kundentransformation 4.0 – wie digitale Mindsets und innovative Leadership-Konzepte für Vertriebsführungs-kräfte und ihre Teams zum Wettbewerbsvorteil werden.

Wieder live vor Ort in der Evangelischen Akademie in Frankfurt am Main!

Programm, 5. Mai 2026

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 KEYNOTE**
Customer Experience als strategisches Betriebssystem für Wachstum und Vertriebsexzellenz – Warum Kundenerlebnisse Chefsache sein müssen
Matias Musmacher, Gesellschafter i-CEM-Institut,
Vorstand und Gesellschafter O'Donovan Consulting
- 11.45**
Agentic Enterprise im Kundenmanagement – Wie Salesforce den eigenen Vertrieb transformiert
Nathalie Schalk, Senior Manager, Solution Engineering,
Salesforce.com Germany GmbH
- 12.15**
Resulting statt Standardvertrieb – Wie moderne Salesteams schneller Wirkung beim Kunden erzielen
Mit Best Practice und Live-Test: Wie fit ist Ihre Vertriebsorganisation?
Ralf H. Komor, Executive Interim Manager,
Inhaber Komor Interim Management
- 12.45**
Interaktives Format mit Branchenexperten und -kollegen
- 13.30**
Gemeinsames Mittagessen im Ausstellungsbereich
- 14.45**
Virtuelle Sparringspartner revolutionieren die Customer Journey – Wie B2B-Unternehmen intelligent den Mehrwert ausschöpfen
Mit Best Practice Deutsche Schaden-Service GmbH
Florian Dimmig, Director Sales, Digital Nature Germany GmbH
Lara Brinker, Principal Consultant Data & AI, Digital Nature Germany GmbH
- 15.15**
Die Erfolgsformel im Vertrieb – Kundenzentrierung mit crossfunktionalen Salesteams und vernetzten Lösungen
Arne Schönfeld, Head of Sales and Business Development Digital and CX,
Bosch Service Solutions
- 15.45**
Erfrischungspause mit Kaffee und Tee im Ausstellungsbereich
- 16.15**
Mehr Umsatz mit dynamischem Angebotsmanagement – Von fragmentierten Daten und Systemen zu skalierbarem Wachstum
Mit Best Practices aus Manufacturing und Technologie
Betina Wunderlich, Managing Director, Slalom Germany, München
- 16.45**
CRM neu denken – Zentrale Hebel für mehr Qualität in Sales und proaktiver Vertriebsarbeit
Axel Winkler, Geschäftsführer, Aivonova GmbH, Taufkirchen bei München
- 17.15 KEYNOTE**
Leadership im Umbruch – Gute und wirksame Vertriebsführung in turbulenten Zeiten
Prof. Dr. Dirk Zupancic, Inhaber, DZP Prof. Dr. Dirk Zupancic Projects GmbH
- 17.35**
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 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 Vertriebslösungen dem anwesenden Fachpublikum als Sponsor vor:

Wir informieren Sie gerne:

Herr Alex Woidich

Telefon: +49 611 7878 206

alex.woidich@springernature.com