

# Programmübersicht

08:30	Ankunft und Onboarding
09:00	<b>Begrüßung</b> Prof. Dr. Kim Linsenmayer, Prof. Dr. Sven Seidenstricker, Prof. Dr. Thomas Berger, Heiko Fischer (DHBW) <b>Impulsvorträge</b> Digitaler Vertrieb am Beispiel DÜRR Andrea Klein, Dominic Reiter (DÜRR Systems AG) One Global CRM: Ein Erfahrungsbericht aus der Transformation des Marketing- und Vertriebsprozesses bei der WITTENSTEIN SE Caroline Walker, Hanni Schaudt (WITTENSTEIN SE)
10:20	Kaffeepause und Networking
10:45	<b>Vorträge</b> Modeling the Value of Customers to Evaluating the Value of Potential Customers Dr. Mohammad Kashani (allsafe GmbH & Co. KG) Digital Sales: Herausforderungen und Trends im Überblick S. Seidenstricker, H. Fischer, T. Berger (DHBW) Data-Driven Sales: KI-Power für den Maschinenbau Lisa Raab (Spotium GmbH) Future Sales Journey Daniel Schäler (NTT DATA Deutschland SE)
12:30	Mittagspause
13:40	<b>Workshops</b> Implementierung von KI im B2B: Ein Workshop zur Reifegradbestimmung Ihres Unternehmens Charlotte Knickrehm, Lisa Skrzyppek (Ruhr-Universität Bochum) Optimierung ALLER Prozesse mit KI Dr. Martin Dres (Roto Frank DST Produktions-GmbH) Potenziale und Grenzen von KI im technischen Vertrieb Lisa Raab (Spotium GmbH)
15:20	<b>Abschließende Impulse im Plenum und Abschluss</b>
16:00	Networking und Ausklang

