

Programmübersicht

08:30	Ankunft und Onboarding
09:00	Begrüßung Prof. Dr. Kim Linsenmayer, Prof. Dr. Sven Seidenstricker, Prof. Dr. Thomas Berger, Heiko Fischer (DHBW) Impulsvorträge 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	Vorträge 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	Workshops 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	Abschließende Impulse im Plenum und Abschluss
16:00	Networking und Ausklang

