



04./05. Juni 2024

#Strategiegipfel

B2B Marketing & E-Commerce

- Multi-Touchpoint-Strategien
- Nachhaltigkeit im E-Commerce
- Personalisierung und Kundenbindung
- Produkt- & Kundendatenmanagement
- Digitale Lead-Generierung
- Data Driven Business

Mit spannenden Case Studies aus Unternehmen wie:



project networks



Wacker Neuson Group



Mit Unterstützung von:



” Wir bringen Entscheider zusammen.



04./05. Juni 2024



Mövenpick Hotel Berlin



Networking Dinner am ersten
Veranstaltungsabend im Pier 13

Die Herausforderungen im B2B-Digitalgeschäft, insbesondere im Digital Marketing und im E-Commerce, sind so vielfältig wie entscheidend für den Erfolg. Neben der digitalen Customer Journey stehen Themen wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Fachkräftemangel im Fokus. Die steigenden Anforderungen an den Umgang mit Kundendaten erfordern zudem verstärkte Aufmerksamkeit, insbesondere vor dem Hintergrund neuer Rahmenbedingungen und Regulierungen.

Für B2B-Unternehmen bedeutet dies, die Transformation noch schneller voranzutreiben und eine digital-first-Strategie zu verfolgen. Silos werden aufgelöst, und Customer Centricity wird zur obersten Priorität.

Multichannel-Kommunikation und die personalisierte Ausspielung von Inhalten über die richtigen Kanäle sind dabei zentrale Herausforderungen, denen sich Unternehmen stellen müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und die Erwartungen ihrer B2B-Kunden zu erfüllen.

KI rückt dabei immer mehr in den Fokus und bietet zunehmend Potentiale, Prozesse zu optimieren und neue Revenue-Streams zu erschließen.

Nutzen Sie die Möglichkeit, aus zahlreichen Case Studies wertvollen Input für das eigene Business mitzunehmen und Ihr Netzwerk mit anderen Marketing- und E-BusinessPraktikern auszubauen!



Zielgruppe
Leiter/Geschäftsführer
Marketing/ CMO
Leiter E-Business/ Digital
Business
Leiter E-Commerce
Leiter Digital Sales
Leiter Digital Marketing

Moderation:



Susanne Trautmann
Marketing Canvas
Growth Strategist



Martin Groß-Albenhausen
Stellvertretender
Hauptgeschäftsführer
Bundesverband E-Commerce und
Versandhandel Deutschland e.V. (bevh)



ANMELDUNG

[project-networks.com/events/strategieipfel-b2b-marketing-e-commerce/
registration/](https://project-networks.com/events/strategieipfel-b2b-marketing-e-commerce/registration/)



TAG 1 | 04. Juni 2024

- 08.00 Registrierung
- 08.30 Eröffnung der Veranstaltung durch die Vorsitzenden



08.40-
09.40

Podiumsdiskussion

KI - Heilsbringer oder "Why am I fucked up with KI?"

Martin Groß-Albenhausen

Stellv. Hauptgeschäftsführer, Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh)

Susanne Trautmann

Growth Specialist, Marketing Canvas

Andreas Hart

Head of E-Commerce, HYDAC International GmbH



BEST PRACTICE VORTRÄGE *



09.45-
10.15

STREAM 1

KI als Schlüssel zu erfolgreichen Geschäftsmodellen in B2B

Christian Scholze, B2B Marketing & Modern Selling
Hamberger Sanitary GmbH



STREAM 2

Einführung einer Customer Data Plattform - Vom Jagen und Sammeln zur Schaffung von erfolgreichen Touchpoints

Dominik Heigemeir, Director Global Market Communication
FESTO AG & Co. KG



10.15-
10.30

Kaffee- & Teepause



10.30-
11.00

STREAM 1

Schluss mit Mythos und Bauchgefühl Hin zu Datenerfassung und cleverer Nutzung in Marketing und E-Commerce

Andreas Hart, Head of E-Commerce
Svenja Hartmann, Head of Digital Marketing,
HYDAC International GmbH



STREAM 2

How product information becomes IoT - and what it means for your business

Tjaark Meyer, Sales Engineer, inriver





Fortsetzung Tag 1



11.05-
11.35

STREAM 1
Unified Commerce im B2B: Die erfolgreiche Umsetzung eines Digital Customer Experience Portals bei SEEFELDER

Achim Schneider, Leiter Digitalisierung, SEEFELDER GmbH
Frank Schneider, COO, Smart Commerce



STREAM 2
Entstaubt und aktualisiert: Die Evolution einer B2B-Arbeitgebermarke

Johanna Gallant, Senior Brand Manager
Leadec Holding BV & Co. KG



11.40-
12.40

Networking Sessions

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern.



11.45-
12.35

Workshop *

Vom Verwalter zum Innovator- Wie Produkt Content Automation dein Business boostert

Joachim van Wahden, Director Sales, novomind AG



12.40-
13.40

Mittagspause

BEST PRACTICE VORTRÄGE *



13.40-
14.10

STREAM 1
EDI - Quo vadis?

Uwe Zurth, Head of Customer Benefits
Marco Schmitt, Digital Business and Process Manager,
SEW-EURODRIVE GmbH & Co KG



STREAM 2
Mit einem Marketingansatz alleine kommt man nicht weit - Multichannel bei Schneider Electric

Kathrin Ähling, Vice President Channel Management & E-Commerce
DACH, Schneider Electric GmbH



14.15-
15.45

Networking Sessions



Fortsetzung Tag 1



14.20-
15.10

Workshop *

Wie generative KI-Modelle den Zugang zu Ihren Geschäftsdaten neu gestalten

TBA, oneLake GmbH



BEST PRACTICE VORTRÄGE *



15.50-
16.20

**STREAM 1
Brauchen wir überhaupt eCommerce im Maschinenbau?**

Arun Anandasivam, Head of Digital Business,
TRUMPF GmbH & Co. KG



**STREAM 2
Search & Discover: Accelerating the B2B Customer Journey with AI**

TBA, Lucidworks



16.25-
17.55

Networking Sessions

BEST PRACTICE VORTRÄGE *



18.00-
18.30

**STREAM 1
Im Spannungsfeld zwischen Kreativität und Technologie – die B2B Growth Challenge**

Andreas von Loeper, Head of Marketing - Currency Technology,
Giesecke & Devrient GmbH



**STREAM 2
Employee Advocacy im B2B Marketing – Reichweite verstärken**

Christiane Reimer, Global Marketing Industrial, Schaeffler AG



18.35-
19.05

Wie man ein SEA-Budget mit ROAS auf EBIT steuert

Dominik Schulz, Director Marketing DENIOS AG



19.30

ABFAHRT ZUM NETWORKING DINNER



TAG 2 | 05. Juni 2024

08.30 Eröffnung des zweiten Veranstaltungstages

BEST PRACTICE VORTRÄGE *

08.35-09.05 **STREAM 1**
Die Fusion von Menschlichkeit und Technologie im Vertrieb

Markus Hartung, VP, Head of Global Commercial Processes & Region EMEA, Evonik



STREAM 2
Die Digital Demand Generation: How Digital Marketing & Sales Platforms Enable Future Business Growth at Sartorius

Lars Hanf, SVP/ Head of Marketing, Sartorius AG



09.10-09.40 **STREAM 1**
Die digitale Transformation und Restrukturierung in einem kultur- und traditionsgeprägten Unternehmen

Jens Hegenberger, Global Head of eBusiness, Wacker Neuson SE



STREAM 2
Wie man ein Marketing Dream Team gestaltet
Petra Dietrich, Leitung Marketing, Trumpf Werkzeugmaschinen



09.45-10.45 **Networking Sessions**

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern

09.50-10.40 **Workshop ***

Living on the Edge oder der seltsame Fall des Andrew Asset
Volker John, Senior GTM Lead, Adobe Systems GmbH





Fortsetzung Tag 2

BEST PRACTICE VORTRÄGE *



10.45-
11.15

STREAM 1
From legacy to target operating model

Yalda Partovi, Head of Global Digital Portfolio Care Chemicals, BASF SE



STREAM 2
Sustainability ist nicht nur CO2 – unzählige Facetten und Herausforderungen und ihr Einfluss auf die Zukunft des Unternehmens

Luca Dalla Torre, General Counsel, SVP, Siegfried Holding AG



Siegfried



11.20-
12.50

Networking Sessions



11.25-
12.15

Workshop *

Die Power von Marketing, Vertrieb und KI-gestütztem Sales Enablement - für Traumumsätze im B2B

Susanne Heckel, Senior Director Enterprise Sales
Moritz Wohlers, Senior Director Enterprise Sales, Seismic



Seismic



Seismic

12.50-
13.40

Mittagspause

BEST PRACTICE VORTRÄGE *



13.40-
14.10

Customer Journey steuern - Ohne Bauchgefühl, sondern mit Daten

Dirk Rockendorf, Head of Marketing Aftermarket & Digitalization, Continental Automotive GmbH



Continental



14.10-
14.40

Marketing-Triade von Numbat: 3 diversifizierte Zielgruppen und was das für die Marketingstrategie bedeutet

Uli Benker, Head of Marketing, Numbat GmbH





Fortsetzung Tag 2



14.40-
15.10

Vom traditionellen Verkauf von Produkten und Systemen zum wertorientierten Vertrieb im E-Commerce-Zeitalter

Dr. Hans Georg Arnswald, Head of Business Development & Strategy / SVP, Siemens AG



SIEMENS

15.10-
15.25

Kaffee- & Teepause



15.25-
15.55

Relaunch erfolgreich meistern: Top Learnings für ein reibungsloses Großprojekt

Anne-Sophie Riemer-Harms, Leitung Marketing, Brewes GmbH



brewes



15.55-
16.25

Der Weg zur erfolgreichen Multi-Brand- & Multi-Channel-B2B-E-Commerce-Strategie

Florian Bartelsmeier, Head of Online Promotion, Plandent GmbH & Co. KG



Plandent

16.25

Wrap Up

PARTNER



ANMELDUNG



project-networks.com/events/strategieipfel-b2b-marketing-e-commerce/registration/