



23./24. September 2025

#Strategiegipfel

B2B Vertrieb & Key Account Management

Nachhaltiger Auftragseingang

Vertriebstransformation / Change Management

Cross-Selling & Kundenbindung

Künstliche Intelligenz & Vertrauen im Vertrieb

Digitale Tools & CRM

Restrukturierung & Reorganisation im Vertrieb

Wertorientierter Vertrieb

Personalmangel & Effizienz im Vertrieb

Mit spannenden Case Studies aus Unternehmen wie:



SIEMENS



project
networks

Mit Unterstützung von:

vövm

“ Wir bringen Entscheider zusammen.



23./24. September 2025



Leonardo Royal Hotel Berlin



Networking Dinner am Abend des
ersten Veranstaltungstages im Pier 13

Mit der Transformation von Wertschöpfungsketten, Kundenanforderungen und Geschäftsmodellen ändern sich auch die Anforderungen an den B2B Vertrieb massiv. Neue, oftmals digitale Produkte und Services erfordern andere bzw. zusätzliche Kompetenzen im Sales. Zugleich hat die Digitalisierung auch die Organisationsstruktur und die Art des Vertriebs insgesamt transformiert. Digitale Kanäle ergänzen oder ersetzen immer häufiger den persönlichen Kontakt zum Kunden. Hybrid-Sales Konzepte

finden in immer mehr Unternehmen Anwendung. All das macht ein erfolgreiches Change-Management nötig und erfordert zeitgemäße Leadership-Konzepte. Dabei stößt das „Silo-Denke“ immer deutlicher an seine Grenzen. Ein effizientes Zusammenspiel von Sales, Marketing und Service/Aftersales ist unabdingbar. Eine sinnvolle Orchestrierung von Online- und Offline-Kanälen hilft dabei, die Customer Journey auch im B2B-Vertrieb erfolgreich zu gestalten



Zielgruppe
Leiter Vertrieb
Leiter Außendienst
Leiter Vertriebssteuerung
Leiter Key Account
Management

Vorsitz und Moderation:



Heike Seltmann
Chief Sales Officer (CSO)
CWS Workwear International GmbH



Christian Filipcic
Vice President Sales Enablement
Hoffmann Group

 Hoffmann Group



ANMELDUNG

[project-networks.com/events/b2b-vertrieb-key-account-management/
registration/](https://project-networks.com/events/b2b-vertrieb-key-account-management/registration/)

TAG 1 | 23. September 2025

- 08.00 Registrierung
- 08.30 Eröffnung der Veranstaltung durch die Vorsitzenden



08.40-
09.40

Podiumsdiskussion

Vertriebsstrategie 2030: Zwischen KI, Kundenfokus und Krisenresilienz

Heike Seltmann, Chief Sales Officer (CSO),
CWS Workwear International GmbH

Christian Filipcic, Vice President Sales Enablement,
Hoffmann Group

Jann René Hansen, Director Sales, Hiab

Stefan Gross, Head of Sales and Service / CEO,
Carl Zeiss Microscopy



CWS



Hoffmann Group



HIAB



ZEISS

BEST PRACTICE VORTRÄGE



09.45-
10.15

STREAM 1

Sicherung eines nachhaltigen Auftragseingangs: Navigation durch turbulente Märkte für Anlageinvestitionen

Jann René Hansen, Director Sales, Hiab



HIAB

STREAM 2

Key Account Management im Investitionsgütervertrieb - Vom Vertrieb 2. Klasse zum verlässlichen Umsatzgaranten

Heinz Ennen, VP Global Key Account Management, Swisslog



SWISSELOG

10.15-
10.30

Kaffee- & Teepause



10.30-
11.00

STREAM 1

Erfolgreiche Restrukturierung von Vertriebsorganisationen - von der Planung bis zur Umsetzung

Melanie Böcker, Managing Director Trade Sales, CWS



WORKWEAR

STREAM 2

Cross-Selling ohne Bullshit: Wie Sie Kunden gerne mehr kaufen lassen - während der Wettbewerb noch verkauft

Marcus Karten, Director Business Development, FIEGE



FIEGE

Fortsetzung Tag 1



11.05-
11.35

STREAM 1
KI und Vertrauen – geht nicht?! Geht wohl!

Stefan Gross, Head of Sales and Service / CEO,
Carl Zeiss Microscopy



STREAM 2
Key Account Management bei Porsche

Reinhold Knott, Leiter Key Account Management, Porsche



PORSCHE



11.40-
12.40

Networking Sessions

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern.



11.45-
12.35

Workshop

„Die Fans effizient managen“ – SAP Sales Cloud mit künstlicher Intelligenz

TBA, SAP



12.40-
13.40

Mittagspause

BEST PRACTICE VORTRÄGE



13.40-
14.10

STREAM 1
Leading Change – Warum Transformation bei den Menschen beginnt, nicht bei der Technologie

Marc Bartsch, Director Sales Independent Customers,
Lekkerland SE



Lekkerland

STREAM 2
„Bestellen war gestern“ – Wie EDI & digitale Kontrakte den B2B-Vertrieb verändern

Philipp Schnell, Product Management Digital Business,
MIGROS-Genossenschafts-Bund



MIGROS



14.15-
15.45

Networking Sessions

Fortsetzung Tag 1

BEST PRACTICE VORTRÄGE



15.50-
16.20

STREAM 1

Die Evolution im Vertrieb – Vom produkt-orientierten zum digital gestützten und wertorientierten Vertrieb

Dr. Hans Georg Arnswald, Digital Industries Business Development & Strategy, Siemens



SIEMENS

STREAM 2

Aktiver Vertrieb unter der Rahmenbedingung begrenzter Personalressourcen

Jan-Wolf Baake, Leiter Vertrieb Geschäftskunden, Deutsche Bahn



DB



16.25-
17.55

Networking Sessions

BEST PRACTICE VORTRÄGE



18.00-
18.30

STREAM 1

Führung im Vertrieb - die Balance zwischen Kennzahlen und Empathie

Arne Oberbeck, Vertriebsleiter, REMONDIS



REMONDIS
WORKING FOR THE FUTURE

STREAM 2

Transformation des Vertriebsteams: Von Produktmerkmalen zu Mehrwert durch die Challenger Sales Methode

Markus Hartung, Vice President - Head of Global Commercial Processes & Region EMEA Catalysts, Evonik



EVONIK
Leading Beyond Chemistry



18.35-
19.05

STREAM 1

Entwicklung einer „state-of-the-art“ Toollandschaft für das Account Development

Florian Dahm, Director Global Key Account Management, Dräger



Dräger

STREAM 2

Key Account Management, Branchenvertrieb oder doch Flächenvertrieb? Der Schlüssel liegt in der Kundenzentrierung!

Rouven Korreik, Leiter Key Account Management, Alexander Bürkle



Alexander Bürkle



19.30

ABFAHRT ZUM NETWORKING DINNER

TAG 2 | 24. September 2025

08.30 Eröffnung des zweiten Veranstaltungstages

08.40-
09.40

Impulsvorträge und Roundtables

Roundtable 1

Globaler Key Account Erfolg scheitert nicht an Kunden – sondern an uns selbst

Florian Dahm, Director Global Key Account Management, Dräger



Dräger

Roundtable 2

Vom Berater zum Vertriebler: Eine gute Kundenbeziehung schließt eine Fokussierung auf den Vertrieb nicht aus. Durch einen gestärkten vertrieblichen Fokus lassen sich zusätzliche Potenziale heben.

Jan-Wolf Baake, Leiter Vertrieb Geschäftskunden, Deutsche Bahn



DB

09.50-
11.20

Networking Sessions

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern

BEST PRACTICE VORTRÄGE

11.25-
11.55

STREAM 1

Die Macht der Informationen: Competitive Intelligence im Vertrieb

Katharina Brueckner, Head of Sales Consulting for Market Intelligence Factory Automation, Siemens



SIEMENS

STREAM 2

Investitionsgütervertrieb – Vertrieb technischer, erklärungsbedürftiger Produkte

Stephan Knobloch, SVP Sales & Business Development Manufacturing Logistics, Körber Supply Chain



KÖRBER

12.00-
13.00

Networking Sessions

Fortsetzung Tag 2

13.00-14.00	Mittagspause	
		BEST PRACTICE VORTRÄGE
14.00-14.30	STREAM 1 Effektive CRM-gestützte Teamarbeit: Marketing und Vertrieb bei Hellmann Worldwide Logistics Daniela Dunker , Global Head of Sales Operations, Hellmann Worldwide Logistics International	 
	STREAM 2 Lösungsorientierter Vertrieb bei einem internationalen Maschinen- und Anlagenbauer Emanuel Einig , General Manager Business Development, SMS Group	 
14.30-15.00	Von Daten zum Vertriebserfolg – der Weg zur Sales Excellence Konstantin Zucker , Head of Sales Excellence Analytics & Development, Trumpf	 
15.00-15.10	Kaffee- & Teepause	
15.10-15.40	STREAM 1 Vertrieb 4.0 - „Zukunft mit geDACHt“ Neustrukturierung und Reorganisation im B2B im laufenden Betrieb Dietmar Müller , Leiter Vertriebsaußendienst, Dehn SE	 
	STREAM 2 Die Rolle von KI im modernen B2B Vertrieb Jackson Johannes Rothe , Head of Sales, GoodWe	 
15.40-16.10	Modernisierung des Vertriebs durch CRM Einführung? Bericht über Herangehensweise, Erfahrungen, Pros und Cons der erstmaligen Einführung eines CRM Systems Jens Wüstefeld , Projektleiter CRM Implementierung & Sales Excellence, Storch-Ciret Group	 
16.10	WRAP UP	