



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:



# “ 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

**Christian Filipcic**, Vice President Sales Enablement, Hoffmann Group

**Melanie Böcker**, Managing Director Trade Sales, CWS

**Jann René Hansen**, Director Sales, Hiab

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



CWS



Hoffmann Group



CWS



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



SWISSLOG

- 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



CWS

### STREAM 2 Entwicklung einer „state-of-the-art“ Toollandschaft für das Account Development

**Florian Dahm**, Director Global Key Account Management, Dräger



Dräger

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



ZEISS

**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



11.40-  
12.40

**Networking Sessions**

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern.



11.45-  
12.35

**Workshop**

**Berlin Calling! AI & Sales – Strategie trifft Zukunft**

**Nadine Engelhardt**, Solution Advisor Sales & Service, SAP  
**Fabian Otto**, Solution Advisor Sales & Service, SAP



SAP



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**, Vice President Sales Independent Customers &  
E-Commerce, 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**



14.20-

## Workshop

**Enablement neu gedacht: So wird Ihr Vertrieb zum Treiber im modernen B2B-Geschäft**

**Marc Graebner**, Senior Global Sales Director, Seismic  
**Jens Lehnhardt**, Senior Sales Engineer, Seismic



Seismic



Seismic

## 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



16.30-  
17.20

## Workshop

**AI in Sales: How successful companies use AI to stay ahead of the competition**

**Gerald Zankl**, Kickscale FlexCo



KICKSCALE

## BEST PRACTICE VORTRÄGE



18.00-  
18.30

**STREAM 1**  
**Investitionsgütervertrieb – Vertrieb technischer, erklärungsbedürftiger Produkte**

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



KÖRBER

**STREAM 2**  
**Key Account Management bei Porsche**

**Reinhold Knott**, Leiter Key Account Management, Porsche



PORSCHE

18.35-  
19.05

**Führung im Vertrieb - die Balance zwischen Kennzahlen  
und Empathie**

**Arne Oberbeck**, Vertriebsleiter, REMONDIS



REMONDIS®  
WORKING FOR THE FUTURE

19.30

**ABFAHRT ZUM NETWORKING DINNER**



**PARTNER**



TAG 2 | 24. September 2025

08.30 Eröffnung des zweiten Veranstaltungstages

08.40-  
09.40

Impulsvorträge und Roundtables

Roundtable 1

**CRM ist kein Vertriebstool - es ist ein Controlling-Tool**

**Arne Oberbeck**, Vertriebsleiter, REMONDIS



**REMONDIS**  
WORKING FOR THE FUTURE

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

Workshops

09.55-  
10.45

**Product-to-Market und CPQ: Wie Sie in stürmischen Zeiten mit KI den besten Deal machen**

**Dr. Maximilian Kissel**, New Business, encoway  
**Frank Bischoff**, Sales Manager, encoway



**encoway**  
standard for variety



**encoway**  
standard for variety

10.25-  
11.15

**Kennen Sie die wahren Killer Ihrer Abschlussquote?**

**Susanne Henkel**, Managing Director, SAE  
**Quentin Prechtel**, Head of Project Management, SAE



**SAE**



**SAE**

Fortsetzung Tag 2

## BEST PRACTICE VORTRÄGE

11.25-  
11.55

### STREAM 1 Cross-Selling ohne Bullshit: Wie Sie Kunden gerne mehr kaufen lassen – während der Wettbewerb noch verkauft

**Marcus Karten**, Director Business Development, FIEGE



**FIEGE**

### 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

12.00-  
13.00

## Networking Sessions

12.05-  
12.55

## Workshop

### Von Strohfeuern zu nachhaltigen Ergebnissen: Wie Vertrieb und Marketing gemeinsam den Auftragseingang sichern

**Lutz Klaus**, Gründer und Inhaber, Marketing ROI Experts



Marketing ROI Experts

13.00-  
14.00

Mittagspause

## BEST PRACTICE VORTRÄGE

14.00-  
14.30

### STREAM 1 Effektive CRM-gestützte Teamarbeit: Vertrieb und Marketing bei Hellmann Worldwide Logistics

**Daniela Dunker**, Global Head of Sales Operations, Hellmann Worldwide Logistics International



**hellmann**  
WORLDWIDE LOGISTICS

### STREAM 2 Lösungsorientierter Vertrieb bei einem internationalen Maschinen- und Anlagenbauer

**Emanuel Einig**, General Manager Business Development, SMS Group



SMS group

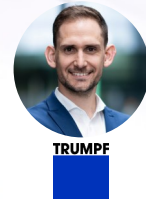
Fortsetzung Tag 2



14.30-  
15.00

**STREAM 1**  
**Von Daten zum Vertriebserfolg – der Weg zur Sales Excellence**

**Konstantin Zucker**, Head of Sales Excellence Analytics & Development, Trumpf



TRUMPF

**STREAM 2**  
**Die Rolle von KI im modernen B2B Vertrieb**

**Jackson Johannes Rothe**, Head of Sales, GoodWe



GOODWE

15.00-  
15.10

Kaffee- & Teepause

15.10-  
15.40

**Vertrieb 4.0 - „Zukunft mit geDACHt“**  
**Neustrukturierung und Reorganisation im B2B im laufenden Betrieb**

**Dietmar Müller**, Leiter Vertriebsaußendienst, Dehn SE



DEHN

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**, Head of Sales Excellence & CRM, Storch-Ciret Group



STORCH-CIRET GROUP  
PAINTING TOOL SYSTEMS

16.10

**WRAP UP**

**PARTNER**

