



06./07. Oktober 2026

#Strategiegipfel B2B Vertrieb & Key Account Management

Nachhaltiges Umsatzwachstum
Strategische Vertriebstransformation
Künstliche Intelligenz im Vertrieb
Segmentierung & Automatisierung im KAM
Wettbewerbsdifferenzierung
im B2B-Vertrieb
Future of Sales

Mit spannenden Case Studies aus Unternehmen wie:



SIEMENS

rexroth
A Bosch Company

SCHOTT



Dräger

**project
networks**

Mit Unterstützung von:



“ Wir bringen Entscheider zusammen.



06./07. Oktober 2026



Steigenberger Airport Hotel Berlin



Networking Dinner am Abend des
ersten Veranstaltungstages im Pier 13

Der B2B-Vertrieb befindet sich im Umbruch: Steigende Kundenanforderungen, zunehmender Wettbewerbsdruck und technologische Entwicklungen erfordern neue Strategien für nachhaltiges Wachstum.

Im Fokus stehen innovative Ansätze zur Neukundengewinnung sowie ein modernes Key Account Management, das sich vom reaktiven Betreuer zum aktiven Wachstumstreiber entwickelt. Segmentierung, Automatisierung und datenbasierte Entscheidungen gewinnen dabei ebenso an Bedeutung wie der gezielte Ausbau von Kundenbeziehungen. Digitale Tools, CRM-Systeme und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz eröffnen neue Möglichkeiten, Vertriebsprozesse effizienter

und wirkungsvoller zu gestalten. Gleichzeitig zeigt sich, dass Technologie nur im Zusammenspiel mit klarer Führung, Akzeptanz und durchdachten Prozessen ihr volles Potenzial entfaltet.

Auch organisatorische Veränderungen rücken in den Mittelpunkt: Von der Transformation ganzer Vertriebsmodelle bis hin zum Ausbau globaler Key Account Strukturen wird deutlich, dass Agilität, Transparenz und Zusammenarbeit entscheidend für den Erfolg sind. Ziel ist es, Vertrieb ganzheitlich weiterzuentwickeln – Kunden besser zu verstehen, Mehrwerte zu schaffen und die Balance zwischen Mensch, Technologie und Strategie nachhaltig zu gestalten.



Zielgruppe
Leiter Vertrieb
Leiter Außendienst
Leiter Vertriebssteuerung
Leiter Key Account
Management

Vorsitz und Moderation:



Yurday Tosun
Regional Sales Director Central Europe
& Director Global Marketing
R. STAHL Group



Lennardt Söhngen
Gruppenleiter Digital Products,
Dienstleistungsmanagement
FIR e.V. an der RWTH Aachen



ANMELDUNG

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

TAG 1 | 06. Oktober

- 08.00 Registrierung
- 08.30 Eröffnung der Veranstaltung durch die Vorsitzenden

08.40-
09.40

Podiumsdiskussion

Automation, Agilität, Akquise – was entscheidet wirklich über Wachstum?

Yurday Tosun, Regional Sales Director Central Europe & Director Global Marketing, R. STAHL Group

Lennardt Söhngen, Gruppenleiter Digital Products, Dienstleistungsmanagement, FIR e.V. an der RWTH Aachen

Benjamin Fleischer, Head of IKAM production & services, Würth

Daniel Mann, Director Sales, Velux

Maximilian Schäfer, Head of Sales, HÜBNER Group



150 STAHL



fir an der RWTH Aachen



WÜRTH



VELUX



HÜBNER

BEST PRACTICE VORTRÄGE

09.45-
10.15

STREAM 1

„Fast“ 100% Neuakquisition von internat. Key Account-Kunden in einem bereits „verteilten“ Marktumfeld

Thomas Herzog, Head of Key Account Management international VAN, MAN Truck und Bus SE



MAN

STREAM 2

KI im B2B-Vertrieb: Warum Technologie ohne Führung keinen Mehrwert schafft

Dennis Schröter, Head of Sales Automation & Electrification, Bosch Rexroth



rexroth
A Bosch Company

10.15-
10.30 KAFFEE- & TEEPAUSE

10.30-
11.00

STREAM 1

CRM-Transformation im Portfoliokonzern: Change-Management als zentraler Hebel für User Adoption und Prozessstandardisierung

Udo Reitz, Head of Global Sales Excellence, SCHOTT



SCHOTT

STREAM 2

From Visits to Value – Wie Segmentierung und Automatisierung das Key Account Management neu denken

Daniel Mann, Director Sales, Velux



VELUX

Fortsetzung Tag 1



11.05-
11.35

STREAM 1
Die Macht der Informationen: Competitive Intelligence im Vertrieb

Katharina Brückner, Global Head of Strategic Sales & Market Intelligence Digital Industries Automation, Siemens AG



SIEMENS

STREAM 2
Langweile deinen Kunden nicht – Wie wir Key Accounts entwickeln, indem wir ihnen helfen, selbst erfolgreicher zu verkaufen

Michael H. Buchbauer, Geschäftsführer, STIGA



STIGA



11.40-
12.40

Networking Sessions

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern.

Workshop



11.45-
12.35

Die Zukunft des B2B-Vertriebs mit SAP – KI-Agenten, Praxis und neue Potenziale

Nisha Berg, Solution Advisor CX und
Roland Markowski, Sr. Business Development Manager CX, SAP



SAP



SAP

12.40-
13.40

MITTAGSPAUSE

BEST PRACTICE VORTRÄGE



13.40-
14.10

STREAM 1
Agilität als Erfolgsfaktor in instabilen Zeiten: Vertrieb als strategischer Hebel im Stahlmittelstand

Jasmin Niehof, Geschäftsführung, Wuppermann



W Wuppermann

STREAM 2
Vertriebsincentivierung in der produzierenden Industrie

Lennardt Söhngen, Gruppenleiter Digital Products, Dienstleistungsmanagement, FIR e.V. an der RWTH Aachen



fir
an der
RWTH Aachen



14.15-
15.45

Networking Sessions

Workshop



14.20-
15.10

B2B Revenue Lifecycle Management (RLM) – Gemeinsam Stellschrauben identifizieren

Christian Behr, Vorstand - CSIO und
Martin Friedhoff, Teamlead Analytics, entero AG



entero



entero

Fortsetzung Tag 1

BEST PRACTICE VORTRÄGE

15.50-
16.20

STREAM 1
Global Key Account Management – dem Druck aus Asien entgegnen
Vom Produkt zur Lösung – die Prozesse des Kunden global optimieren

Roland Spieß, Vice President Global Key Account Management, Rittal



STREAM 2
Multikanal-Vertrieb im B2B: Händlervertrieb und Direktvertrieb gezielt steuern

Michael Gruböck, Director Key Account Management, Palfinger EMEA GmbH



16.25-
17.55

Networking Sessions

Workshop

16.30-
17.20

Sales Automation - für den Vertrieb der Zukunft

Friederike Taske, Business Development und
Dr. Maximilian Kissel, New Business, encoway GmbH



BEST PRACTICE VORTRÄGE

18.00-
18.30

STREAM 1
KI unterstützte und automatisierte Besuchs Vor- und Nachbereitung

Kristian Brandt, Global Process Owner Sales, Covestro AG



STREAM 2
Erfolg im Commodity-Markt: Mit Innovation und Nachhaltigkeit Wettbewerbsvorteile sichern

Maximilian Schäfer, Head of Sales, HÜBNER Group



18.35-
19.05

Vom Reagieren zum Entwickeln: Wie Automation Wachstum im Key Account treibt

Frerk Brunken, Head of Global Key Account Management, Dräger



19.30

ABFAHRT ZUM NETWORKING DINNER

TAG 2 | 07. Oktober

08.30 Eröffnung des zweiten Veranstaltungstages

08.40-
09.40

Impulsvorträge und Roundtables

Roundtable 1
State of KI im B2B-Vertrieb & Key Account Management.
Hype oder echter Hebel?

Markus Seydaack, Vertriebsleiter, EMUGE-FRANKEN



EMUGE
FRANKEN

Roundtable 2
Schlägt der Mittelstand den Konzern im Vertrieb – oder ist das ein Mythos?

Jasmin Niehof, Geschäftsführung, Wuppermann



W Wuppermann

09.50-
11.20

Networking Sessions

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern

Workshop

09.55-
10.45

Von der Vorbereitung zur Performance: Die unbequemen Fragen zu KI im Vertrieb

Susanne Heckel, Senior Director und
Jens Lehnhardt, Senior Engineer, Seismic



Seismic



Seismic

BEST PRACTICE VORTRAG

11.25-
11.55

Transformation im Vertrieb bei Würth - Key Account Management - Vom Pilotprojekt zum Fokus

Benjamin Fleischer, Head of IKAM production & services und
Uwe Schilinski, Bezirksleiter regionales Key Account Management, Würth



WÜRTH



WÜRTH

12.00-
13.00

Networking Sessions

13.00-
14.00

MITTAGSPAUSE

Fortsetzung Tag 2

BEST PRACTICE VORTRÄGE



14.00-
14.30

Umstrukturierung der globalen Vertriebsorganisation – von 100% Automotive zum hybriden Allrounder in neuen Märkten

Markus Steppich, Head of Business Development & Sales Intelligence und
Carsten König, Senior Manager Key Accounts & Digital Products, GROB-WERKE



GROB



GROB



14.35-
15.05

EDAG goes Industry - Vom Automotive-Spezialisten zum Industrie-Lösungsanbieter

Jörg Gehrman, Vice President Sales BU Industrial & Public, EDAG Engineering GmbH



EDAG

15.05-
15.15

KAFFEE- & TEEPAUSE



15.15-
15.45

Vertrieb anders gedacht – Dialogformate und Summits als interaktive Form des B2B-Vertriebs

Jan-Wolf Baake, Leiter Vertrieb Geschäftskunden und Partner, Deutsche Bahn



DB



15.45-
16.15

Vom Regalplatz zur Partnerschaft: Wie wir bei GARDENA Key Account Management ganzheitlich denken

Karsten Scholz, Country Manager Deutschland, GARDENA



GARDENA

16.15

WRAP UP

PARTNER

encoway
standard for variety

4PACE

SAP

sqli

Seismic

entero



ANMELDUNG: project-networks.com/events/b2b-vertrieb-key-account-management/registration/