



SALES LEADERSHIP

Der Kongress für Sales Executives

Das neue Business Event
für die vertriebsorientierte
Unternehmensführung

20.-21.
05|2021
WIEN



Willkommen

Beim neuen Business Event für die vertriebsorientierte Unternehmensführung

Interconnection Consulting veranstaltet am 20. & 21. Mai 2021 erstmals Sales Leadership, eine Fachkonferenz für Geschäftsführer und Vertriebsleiter rund um das Thema vertriebsorientierte Unternehmensführung mit Best Practice Inputs zu Themen wie Führung im Vertrieb, CRM und Marketing und Vertrieboptimierung.

In Form von Keynote Vorträgen von Fachexperten aus Industrie und Wirtschaft, auf Basis von empirischen Daten und in offen geführten Podiumsdiskussionen, die unsere Besucher einladen sich aktiv den Diskursen zu beteiligen, blicken wir 1,5 Tage auf relevante Strategien für die Vertriebsführung. Die Verleihung der Sales Leadership Awards und ein gemeinsamer Ausklang am 20.05.2021 runden unser Event ab. Wir bauen als Veranstalter dabei auf unsere Erfahrungswerte aus dem Bereich und auf unsere Kenntnisse aus unserer Tätigkeit als branchenübergreifendes Market Intelligence Unternehmen.

Das neue High-Level Format für die Führungsebene im Vertrieb

SALES LEADERSHIP vereint Kernthemen rund um die Führung im Vertrieb, die Vertriebssteuerung und -optimierung. Wir blicken auf das wichtige Thema des digitalen Vertriebs, auf das klassische Verkäuferprofil und auf die Führung von Vertriebspersonal. Wir analysieren Ansätze zur Vertrieboptimierung in den Bereichen CRM und Marketing im Schnittstellenmanagement, zeigen, wie sich das Potential Bestandskunde effektiv mobilisieren lässt, wie Motivationssteigerung durch Incentivierung bestmöglich funktioniert und mit welchen Mitteln Pricing Strategien zielgerichtet kommuniziert werden können.

Auf eine spannende Veranstaltung freut sich

Dr. Frederik Lehner
Geschäftsführer, InterconnectionConsulting

★ Keynotes



Technischer Vertrieb 2030

20.05
15.30

KR Ewald Müller | AKS – AluKönigStahl | Vorstand & CSO

Ewald Müller ist als CSO im Vorstand der KÖNIG Gruppe, einem international tätigen Handelskonzern für Bau-Profilssysteme, Stahl-Hohlprofile sowie Form- und Ovalrohre. Der Konzern erwirtschaftete mit seinen rund 900 Mitarbeitern im Jahre 2019 einen Umsatz von rund 300 Millionen Euro, wobei der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit die expandierenden Märkte Ost- und Südost-Europas sind. Ewald Müller zeigt in seinem Vortrag warum CRM für eine erfolgreiche Vertriebsstrategie elementar ist und worauf es beim richtigen Umgang mit einem adäquaten CRM ankommt.

www.alukoeningstahl.at



Schluss mit lustig! Den digitalen Vertrieb rocken statt raunzen

21.05
09.50

Mag. Robert Seeger | SEEGER Kommunikationskunst | CEO

Der studierte Kunsthistoriker Robert Seeger gilt als anerkannter Experte für spätgotische Madonnen und postmodernes Marketing. Seit fast 20 Jahren berät, provoziert und missioniert er Unternehmen, Ministerien und NPOs in allen Fragen rund innovatives Marketing. Folgende mutige Kunden setzen unter anderem auf Social Media Power Marke Seeger: Red Bull, Lufthansa, Palmers, Restplatzbörse, Swiss Life Select. Ski Amadé und viele mehr. In seinem Vortrag zum digitalen Vertrieb zeigt er, wie der echtes digitale Vertrieb aus Ihrem Social Profil einen gewaltigen Kunden-Magnet macht, warum Kalt-Akquise stinkt warum Sie persönlich selbst über digitalen Erfolg entscheiden - und zwar in Branche, in jeder Lebenslage und in jedem Alter.

www.kommunikationskunst.at



Der Bestandskunde, die unbekannte Macht

20.05
14.15

Ing. Peter Berger, BA CMC | TEAM-Vertriebserfolg | CEO

Seit fast 35 Jahren beschäftigt sich Ing. Peter Berger BA CMC mit der Frage, wie man den Vertrieb für erklärungsbedürftige Produkte und Leistungen optimiert. Mit über 200 Vertrieboptimierungsprojekten ist der Gründer der Beratergruppe TEAM-Vertriebserfolg einer der erfahrensten Experten im Vertriebsbereich. Sein Fachbuch zum Thema „Technischer Vertrieb“ und seine Tätigkeit als Sprecher des Arbeitskreises Vertriebsberatung in der Wirtschaftskammer Wien aber vor allem seine absolute Fokussierung auf den Erfolg seiner Kunden machten ihn zu einem der meistgebuchten Experten und Vortragenden zum Thema Vertriebserfolg in Österreich.

www.team-vertriebserfolg.com

★ Keynotes



Was muss ein Verkäufer mitbringen ..

20.05
09.50

Mag. Christian Klement, MBA | epunkt | Geschäftsführer

Christian Klement ist Geschäftsführer bei epunkt mit Fokus auf Vertrieb und Recruitment. Seine Branchenexpertise reicht ins Jahr 2002. Seine Erfahrungen in der Suche & Auswahl von Fach- und Führungskräften, im Consulting von Recruiting Prozessen in einem österreichischen Netzwerk und sein Know-How in der Unternehmensführung und -steuerung bringt der studierte Volkswirt in seinem Vortrag auf den Punkt, wenn er zeigt was einen guten Verkäufer ausmacht und was man in der Entwicklung dessen Potentials von außen beitragen kann.

www.epunkt.com



Gehalt im Vertrieb

20.05
11.00

**Mag. Hans Bachinger | Mag. Gergely Hernady
Menschen im Vertrieb | Geschäftsführer**

Die heutige Praxis der Vergütung ist besonders unter der Prämisse, dass gute Vertriebler inzwischen sehr begehrte und heiß umkämpfte Mitarbeiter sind, in vielen Unternehmen schon lange nicht mehr zeitgemäß. Es besteht kein ausreichender Leistungsanreiz einer Spitzenleistung, der wirklich gute Verkäufer fördert und motiviert. Unzureichend abgestimmte Innen- und Außendienstteams, sowie „margenschwache“ Verkäufe sind häufig die ersten Indikatoren eines unwirksamen Anreizsystems. Erfahren Sie in diesem Vortrag, wie Sie mit Team-Entlohnung das Freudegefälle vermeiden, das Fixgehalt zu einem großen Teil variabilisieren können und die beste Bemessungsgrundlage für eine erfolgswirksame Vergütung finden.

www.menschen-im-vertrieb.at



Pricing | Wie bringe ich es dem Verkäufer bei...?

21.05
11.00

Dr. Frederik Lehner | Interconnection Consulting | Geschäftsführer

Dr. Frederik Lehner leitet seit über 20 Jahren das Marketing- und Marktforschungsinstitut Interconnection Consulting, das individuelle Lösungen im Bereich Strategie, Vertrieboptimierung und B2B-Marketing entwickelt und zu dessen Kernkompetenzen u.a. das Pricing und die Kundensegmentierung zählen. Er widmet sich dem Zwischenspiel von Preisbildung und Vertrieb. Zeigt Wege zur zielgerichteten Kommunikation des Pricings und gibt Input zur Preisargumentation, um das Preis-Leistungsverhältnis über den Verkäufer richtig zum Kunden zu bringen.

www.interconnectionconsulting.com

★ Keynotes



Best Practice | Digital Sales

21.05
09.05

Dominic Gantner, MBA | Allianz Partners | CSO

Dominic Gantner ist CSO bei Allianz Partners und in dieser Rolle für den Vertrieb und Geschäftsausbau in Österreich und den CEE Ländern verantwortlich. Allianz Partners ist Vorreiter im Bereich Digitalisierung im Vertrieb. Dominic Gantner nimmt die Teilnehmer auf eine Reise mit, die für viele Unternehmen noch die Zukunft, bald aber Gegenwart und Erfolgsfaktor sein wird: Geschwindigkeit, Prozessoptimierung und Customer Experience sind die Treiber von digitalen Lösungen und Vertrieb, die die Rolle der Verkäufer stark verändern werden und auch an die Vertriebsführung vollkommen neue Anforderungen stellen werden. Innovationen stehen auch in diesem Vortrag im Mittelpunkt, aber nicht auf der Produktseite, sondern bei den Prozessen. Erfahren Sie aus erster Hand, wie sich das Vertriebsgeschäftsmodell grundlegend ändern wird.

www.allianz-partners.com

Mehr Details zu den weiteren
Keynotes in Kürze hier ...



Sichern Sie sich Ihr Ticket vorab ! **Unser EARLY BIRD bis 22.01.2021**

Sichern Sie sich Ihr Ticket. Wir nehmen Ihre Anmeldungen online entgegen. Unser EARLY BIRD für SINGLE und GRUPPEN Tickets gilt bis 22.01.2021. Wir bieten zudem ein ONLINE Ticket an. Nähere Informationen, auch zu unseren Austragungsbedingungen in Zeiten von Corona finden Sie auf unserer [Homepage](#):

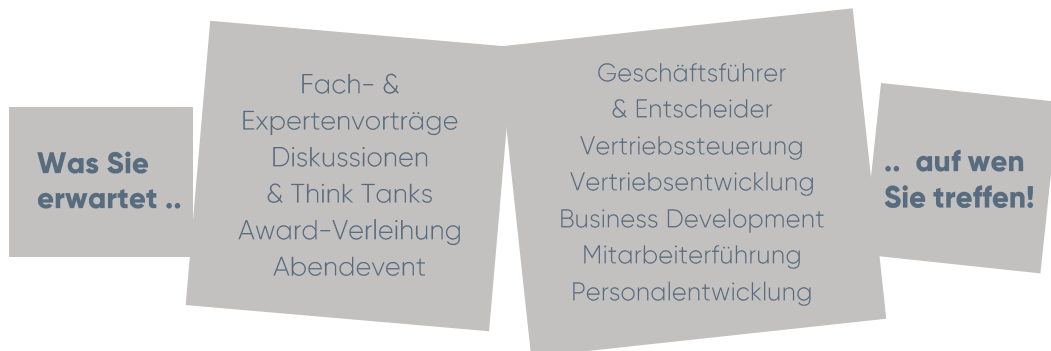
Information
rund um
Corona

EARLY BIRDS
22.01.2021
€ 200.- Rabatt

★ Networking

Unsere Zielgruppe & auf wen Sie treffen

Unser Konferenz versteht sich als Kommunikationsplattform, die es sich zum Ziel nimmt, Geschäftsführer und Entscheider aus dem Vertrieb und der Personalführung zusammen zu bringen, um einen themengerechten Austausch zu fördern. Führende Persönlichkeiten und Experten aus Industrie, dem Vertriebsmanagement und der Mitarbeiterführung sind dabei ebenso anzutreffen, wie Medien- und Verbandsvertreter.



Keynotes & Themen. Digital Sales | Wachstum | Best Practices

Wir blicken auf den digitalen Vertrieb, auf das klassische Verkäuferprofil und auf die Führung von Vertriebspersonal. Wir analysieren Ansätze zur Vertrieboptimierung in den Bereichen CRM und Marketing, zeigen, wie sich das Potential Bestandskunde effektiv mobilisieren lässt, wie Motivationssteigerung durch Incentivierung bestmöglich funktioniert und mit welchen Mitteln Pricing Strategien zielgerichtet kommuniziert werden. Analysen, Best Cases und Best Practices zu Wachstumspotentialen und Digitalisierungseffekten sind dabei unser Programm.

Parallel zu den Vorträgen erwarten unsere Teilnehmer zwei Podiumsdiskussionen, ein Abendevent und eine Award Verleihung.

**Unsere Themen an 1,5 Tagen
für Sie aufbereitet:
Mehr Informationen [hier!](#)**

Vertriebsführung
Digital Sales
Marketing & CRM
Incentivierung & Pricing
Bestandskunden
Wachstumstreiber
Personalentwicklung

★ Programm

20.05.
2021

- 09.00** Begrüßung & Eröffnung | Frederik Lehner
- 09.10** **Best Practice: Warum Verkauf der Treiber für Unternehmenswachstum ist soon** | tba.
- 09.50** **Was muss ein Verkäufer mitbringen & wie weit kann man ihn entwickeln?**
Mag. Christian Klement, MBA | epunkt
- 10.30** Kaffeepause
- 11.00** **Gehalt im Vertrieb | Wie leistungsorientierte Vergütung zum Erfolgsfaktor wird !**
Mag. Hans Bachinger | Mag. Gergely Hernady | Menschen im Vertrieb
- 11.40** **DISKUSSION: Wie bekommt man mehr PS auf die Straße**
Christian Klement | Hans Bachinger | Gergely Hernady
- 12.15** Mittagspause
- 13.30** **Technischer Vertrieb | Herausforderung Technik und Kundensprache**
soon | tba.
- 14.15** **Technischer Vertrieb 2030 | Die Rolle von CRM als Transformationstreiber**
KR Ewald Müller | AKS – AluKönigStahl
- 15.00** Kaffeepause
- 15.30** **Der Bestandskunde, die unbekannte Macht**
Ing. Peter Berger, BA CMC | TEAM-Vertriebserfolg
- 16.30** VERLEIHUNG der Sales Leadership Awards
- 19.00** Abendveranstaltung

★ Programm

21.05.
2021

- 09.05** **Best Practice: Digital Sales**
soon | tba.
- 09.50** **Schluss mit lustig! Den digitalen Vertrieb rocken statt raunzen**
Mag. Robert Seeger | SEEGER Kommunikationskunst
- 10.30** Kaffeepause
- 11.00** **Pricing: Wie bringe ich es dem Verkäufer bei...?**
Dr. Frederik Lehner | Interconnection Consulting
- 11.40** **DISKUSSION | Schon zu spät für den Umstieg auf Digital Sales 4.0?**
Robert Seeger | Frederik Lehner
- 12.15** Schlussworte mit anschließendem Veranstaltungsende

SALES LEADERSHIP Partner Werden

Wir haben unterschiedliche Pakete entwickelt, die Ihnen die Möglichkeit geben unser Partner zu werden und unsere Plattform aktiv für den Auftritt Ihres Unternehmens zu nutzen. Mehr Informationen sind über das Bild abrufbar, unser [Folder](#) über unsere Homepage downloadbar. Sollten wir Ihre Bedürfnisse hier nicht abdecken, schnüren wir mit Ihnen gemeinsam Ihr Wunschpaket !

**PARTNER
WERDEN**



Organisatorisches

TICKETS | PREISE

SINGLE EARLY BIRD	€ 990.- € 790.-
GROUP EARLY BIRD	€ 1.499.- € 1.199.-
ONLINE	€ 599.-
Partnerkarte Abend	€ 50.-

Hotel Imperial

Kärntner Ring 16
1015 Wien | Österreich
tel.: +43 1 501100
web: www.marriott.de

**ONLINE
ANMELDUNG**
Sales Leadership

SALES LEADERSHIP PARTNER WERDEN

Unser Angebot | Individuell gestaltbar.

**PARTNER
WERDEN**

Partner Werden | Ihr Kontakt

Carola Müller, BA | Sales Management
tel.: +43 1 585 4623-64
mail: mueller@interconnectionconsulting.com

INTERCONNECTION CONSULTING
Getreidemarkt 1 | 1060 Wien
t: +43 1 585 4623-0
m: info@interconnectionconsulting.com
www.interconnectionconsulting.com

IHRE ANSPRECHPARTNERIN
Event Management
Iris Wildauer, BA BA
+43 1 5854623-33
wildauer@interconnectionconsulting.com