

# The Digital Sales Masterclass

**9. Unternehmerforum 2024**  
**11. April 2024**

im Hause U.I. Lapp GmbH Stuttgart

Prof. Dr. Marco Schmäh  
(ESB Business School)



## Innovative Wege im Digital Sales: Einblicke und Perspektiven für Ihr Unternehmen

Jeden Tag gibt es Neuigkeiten zum Riesen-Potenzial von Digital Sales.

Reden wir mit den Digital Masters über die Themen KI, Brand Experience in digitalen Zeiten und Automation und wie wir den Vertrieb unserer Unternehmen auf eine neue Stufe heben können.

Dieses exklusive Unternehmerforum richtet sich an Mitglieder der Geschäftsführung sowie Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Marketing und Service.

Unser Hauptziel ist es, konkrete Anregungen, praxisnahe Hilfestellungen sowie bewährte Methoden zur Entwicklung und erfolgreichen Umsetzung von KI-Aktivitäten in Ihrem Unternehmen zu präsentieren. Erfahren Sie aus erster Hand, was heute möglich ist und welche Zukunftstrends sich abzeichnen, während führende Unternehmen ihre Erfahrungen teilen.



Prof. Dr. Marco Schmah  
(ESB BUSINESS SCHOOL)

THE DIGITAL SALES MASTERCLASS  
9. Unternehmerforum am 11. April 2024  
Prof. Dr. Marco Schmah, ESB Business School

# PROGRAMM

THE DIGITAL SALES MASTERCLASS

9. Unternehmerforum am 11. April 2024

Prof. Dr. Marco Schmäh, ESB Business School

13:30 Uhr *Welcome Coffee*

14:00 Uhr **Begrüßung,  
Überblick über die Veranstaltung und Erwartungen**  
Prof. Dr. Marco Schmäh, ESB Business School

14:10 Uhr **Revolution oder Evolution –  
Wie KI den Vertrieb verändert?**  
Prof. Dr. Marco Schmäh, ESB Business School  
Dr. Manuel Kern, Head of CRM, Hitachi Solutions GmbH

14:30 Uhr **Mehr Umsatz durch KI und Automatisierung  
im Vertrieb und Marketing**  
Martin Brahm, CEO, Schober Information Group GmbH

14:50 Uhr **Digitalisierung und Multi-Channel im Spannungsfeld  
von Kundenzufriedenheit und Effizienz**  
Ulrich Rauner, SVP Global Digital Unit und  
Head of Digital Business LA EMEA, U.I. Lapp GmbH

15:10 Uhr **Künstliche Intelligenz im B2B-Vertrieb:  
Neue Herausforderungen, neue Chancen**  
Rainer Simmoleit, SVP Cluster DACH (extern),  
U.I. Lapp GmbH

15:30 Uhr *Pause*

16:00 Uhr **no BRAND no Sales:  
Wie Brand Experience heute wird**  
Tim Bögelein, Geschäftsführer RTS Rieger Team

16:30 Uhr **Wachstumstreiber Online-Vertrieb  
im digitalen Zeitalter**  
Isack Yeman, Global Vice President Strategic Growth Acceleration  
– Cross Divisional, Robert Bosch GmbH

17:00 Uhr **Festo Experience Centers als Format zur  
Kundenbindung (inkl. Ausblick VR/AR Formate)**  
Heiko Landsberg, VP Global Digital Sales,  
Festo SE & Co. KG

17:30 Uhr **Mit Intelligenz in eine erfolgreiche Zukunft**  
Johann Soder, Geschäftsführer,  
SEW Eurodrive GmbH & Co KG

18–19 Uhr *Ausklang bei gemeinsamer Diskussion  
und leckerem Essen*

# Informationen zur Teilnahme am 9. Unternehmerforum

THE DIGITAL SALES MASTERCLASS  
9. Unternehmerforum am 11. April 2024  
Prof. Dr. Marco Schmäh, ESB Business School

## Tagungsort

LAPP Europazentrale  
Schulze-Delitzsch-Str. 29  
D-70565 Stuttgart



## Zeit

Donnerstag, 11. April 2024,  
14:00 Uhr bis 18:00 Uhr

## Gebühren:

Die Teilnahmegebühr beträgt 490.- € (zzgl. 19% USt und inkl. Tagungsunterlagen, Pausengetränke und Abendessen).

Für Abonnenten der Zeitschrift **marke41** beträgt die Teilnahmegebühr 440.- € (zzgl. 19% USt).

Die Anmeldung ist verbindlich, jedoch übertragbar.

Bei Stornierung vor Anmeldeschluß wird eine Gebühr von 250.- € einbehalten.

## Registrierung:

Bis zum 22.03.2024 unter [www.valuebasedselling.de](http://www.valuebasedselling.de)

## Organisation und Auskünfte:

Prof. Dr. Marco Schmäh  
Ernst-Felger-Weg 60/1  
72770 Reutlingen  
Tel.: +49 7072 923 923  
E-Mail: [marco.schmaeh@web.de](mailto:marco.schmaeh@web.de)  
[www.valuebasedselling.de](http://www.valuebasedselling.de)

## Anmeldung über

[www.valuebasedselling.de](http://www.valuebasedselling.de)

