

Horváth Commercial
Transformation
Summit



... where Sales, Marketing & Pricing
leaders meet

07. NOVEMBER 2024, DÜSSELDORF

HERZLICHE EINLADUNG

Sehr geehrte Interessierte und Teilnehmende,

der Horváth Commercial Transformation Summit führt die seit einem Jahrzehnt beliebte Horváth Eventreihe im Bereich Vertrieb, Service und Marketing weiter. Ursprünglich gestartet als Fachkonferenz Sales Performance Excellence, haben wir das Event anlässlich des Jubiläums weiterentwickelt. Dabei bauen wir auf die bekannten Stärken: eine ausgewogene Mischung aus erstklassigen Netzwerkmöglichkeiten und hochwertigen fachlichen Impulsen. Gleichzeitig haben wir das Programm noch abwechslungsreicher gestaltet und mit Wahlmöglichkeiten zur Individualisierung bereichert.

KURZPROFIL HORVÁTH COMMERCIAL TRANSFORMATION SUMMIT

- 07. November 2024
- Seifenfabrik Düsseldorf
- Hochkarätige Veranstaltung mit innovativen Impulsen und Praxisreferierenden aus namhaften Unternehmen
- Veranstaltung mit mehr als 100 Teilnehmern

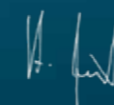
THEMENSCHWERPUNKTE

- Schlank und schlagkräftig: Wie muss die Organisation aufgestellt werden? Effiziente Strukturen und Prozesse durch Digitalisierung, Automatisierung und KI
- Kundenzentriert: Wie die Wettbewerbsposition stärken? Konsequente, kundenorientierte Transformation
- Profitabel: Wie in schwierigen Zeiten profitabel wachsen? Professionalisiertes Growth und Profitability Management


IHR MEHRWERT

- Ausgezeichnete fachliche Impulse – mit Vorträgen von hochkarätigen Referenten und Referentinnen, u.a. CCO e.on Deutschland und CTO der T-Systems
- Intensiven Austausch & Networking – Zeit für den Austausch mit Peers bereits am Vorabend
- Abwechslung – durch neue, interaktive Formate
- Individualisierung – dank Wahlmöglichkeiten im Programm
- Inspirierendes Ambiente – in einer modernen Eventlocation

Wir freuen uns sehr, Sie im November in Düsseldorf begrüßen zu dürfen!



Heiko Fink
Partner
Strategy & Transformation
Horváth



Dr. Marcus Demmelmair
Head of Business Unit
Sales, Marketing & Pricing
Horváth



Johannes Kiekhöfer
Head of Business Unit
Sales, Marketing & Pricing
Horváth

Veranstaltungs Location, Seifenfabrik Düsseldorf

Horváth freut sich, Sie in diesem Jahr zu unserer Veranstaltung in der Seifenfabrik begrüßen zu dürfen.

Freuen Sie sich auf spannende Vorträge und ein lebendiges Netzwerken.

Seifenfabrik | Erkrather Str. 230/Gebäude 232 | 40233 Düsseldorf

DONNERSTAG, 07. NOVEMBER 2024

09:30 Begrüßung

Dr. Marcus Demmelmair
Head of Business Unit
Sales, Marketing & Pricing
Horváth

Johannes Kiekhöfer
Head of Business Unit
Sales, Marketing & Pricing
Horváth

09:45 Becoming a lean and customer-centric B2B Telco

- Transformation eines Unternehmens, zu einer schlankeren und kundenorientierteren Organisation
- Darstellung der Eckpfeiler der Transformation und die daraus resultierenden Herausforderungen
- Lessons learned und Fazit

Dr. Christine Knackfuss-Nikolic
Chief Technology Officer
T-Systems International GmbH

10:25 Energiegeladener Vertrieb: Die Transformation zum Lösungsvertrieb

- Der Weg vom Commoditygeschäft hin zum Angebot komplexer und ganzheitlicher Lösungen
- Ausrichtung der Organisation auf das veränderte Geschäftsmodell
- Effiziente Marktbearbeitung durch Automatisierung und Digitalisierung

Jens Michael Peters
Chief Commercial Officer (CCO) Energielösungen
E.ON Energie Deutschland GmbH

11:05 Networking Break

11:25 Lessons Learned: Die top Erfolgsfaktoren zum Aufbau eines Pricing Excellence Centers

- Mehrwert und Rolle eines Pricing Excellence Centers
- Einbindung in die Organisation
- Do's and Don'ts

Patric Kirchner
Global Head of Pricing
Boehringer Ingelheim Vetmedica GmbH

12:10 Mittagspause

13:10 Podiumsdiskussion:
Erfolgreiche Vertriebsteams: Kompetenzen im Wandel?

Harald L. Schedl
Senior Advisor
Horváth

Anna van Keßel
Experte für Vertrieb, Marketing & Pricing
Horváth

DONNERSTAG, 07. NOVEMBER 2024

13:40 Table Sessions

- Session 1 Konsequente Kundenzentrierung: Erkenntnisse aus einer ganzheitlichen Transformation
[Horváth](#)
- Session 2 Ein Klassiker aktuell wie nie: Wertbasiertes Ersatzteilpricing
[Horváth/PROS](#)
- Session 3 CRM als Katalysator für Exzellenz im Vertrieb: Vom Konzept bis zur Umsetzung
[Horváth/Digital](#)
- Session 4 Intelligente Glaskugel: Mit predictive Forecasting und GenAI informierte Entscheidungen treffen
[Horváth](#)

14:10 Table Sessions

- Session 1 Konsequente Kundenzentrierung: Erkenntnisse aus einer ganzheitlichen Transformation
[Horváth](#)
- Session 2 Ein Klassiker aktuell wie nie: Wertbasiertes Ersatzteilpricing
[Horváth/PROS](#)
- Session 3 CRM als Katalysator für Exzellenz im Vertrieb: Vom Konzept bis zur Umsetzung
[Horváth/Digital](#)
- Session 4 Intelligente Glaskugel: Mit predictive Forecasting und GenAI informierte Entscheidungen treffen
[Horváth](#)

14:40 Networking Break

15:00 Combining Sales Channels – Omnichannelvertrieb bei Festo

- Kundenorientiertes Zusammenspiel der Vertriebskanäle entlang der Customer Journey
- Wandel der Vertriebsorganisation durch Digitalisierung und Automatisierung
- Datengetriebene Steuerung der Kanäle und Auswirkung auf die Kostenstrukturen

Heiko Landsberg
Senior Vice President Market Management
Festo SE & Co. KG

15:45 Vom Produkt zur Experience

- Kunden- und Mitarbeitendenerlebnis als Wettbewerbsvorteil
- Anforderungen an die Organisation
- Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten

Prof. Dr. Christian Blümelhuber
Dekan der Fakultät Gestaltung
Universität der Künste Berlin

16:30 Zusammenfassung & Ausblick

Dr. Marcus Demmelmair
Head of Business Unit Sales,
Marketing & Pricing
Horváth

Johannes Kiekhöfer
Head of Business Unit Sales,
Marketing & Pricing
Horváth

16:45 Ende der Veranstaltung



Vorabendveranstaltung (06.11.2024)

Horváth lädt alle Teilnehmenden am Abend des 06. November zu einem gemeinsamen Abendessen ab 18:00 Uhr herzlich ein. Seien Sie unser Gast und nutzen Sie die Gelegenheit zum persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmenden. Wir freuen uns, Sie bei der Abendveranstaltung begrüßen zu dürfen.

07.11.2024



Yvonne Rau
Ihre Ansprechpartnerin
+49 711 66919-3613

Horváth & Partner GmbH
Rotebühlstraße 100
70178 Stuttgart
events@horvath-partners.com

Seifenfabrik | Dr. Thompson's
Erkrather Str. 230/
Gebäude 232
40233 Düsseldorf
www.seifenfabrik.com

Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser Online-Formular.



Melden Sie sich am besten gleich an!

www.horvath-partners.com/konferenzen/cts/anmeldung

Teilnahmeinformationen

Teilnahme vor Ort: Die Gebühr für die Teilnahme vor Ort beträgt EUR 990,- zzgl. gesetzl. MwSt. Diese beinhaltet die Dokumentation der jeweiligen freigegebenen Vorträge, das Mittagessen, die Tagungsgetränke sowie Imbiss und Umtrunk im Anschluss an die Konferenz. Im Falle einer Absage bis 4 Wochen vor dem Veranstaltungstermin entstehen Ihnen Verwaltungsgebühren in Höhe von € 200 zzgl. MwSt. Bei einer späteren Absage oder Nichtteilnahme können wir Ihnen die Teilnahmegebühr leider nicht erstatten. Die Anmeldung kann jedoch gerne auf einen Ersatzteilnehmenden übertragen werden. Den Teilnehmenden stehen Zimmer zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Wir bitten Sie, die Übernachtung selbst zu buchen und abzurechnen. Die Informationen zu unserem Abrufkontingent erhalten Sie zusammen mit Ihrer Anmeldebestätigung.

KOOPERATIONSPARTNER

board

DIGITALL

PROS.ai

MARKTPILOT

SYNCPILOT
SECURE · INTERACTION · EXCELLENCE

Sales Excellence

Horváth & Partner GmbH
Rotebühlstraße 100
70178 Stuttgart, Germany

Horváth offices in:

Abu Dhabi – Atlanta – Berlin – Bucharest
Budapest – Copenhagen – Dubai – Düsseldorf
Frankfurt – Hamburg – Milan – Munich
Riyadh – Rome – Stuttgart – Vienna – Zurich

Member of Cordence Worldwide

with offices in:

Australia – Belgium – France – India
Japan – Netherlands – New Zealand
Singapore – South Korea – UK

www.horvath-partners.com/konferenzen/cts

