

TRENDS IM DIGITALEN MARKETING UND VERTRIEB

Digital Data Journey – die Basis für Ihre Customer Journey

30.10.2019
Schwäbisch Hall

Erfahren Sie, wie internationale Unternehmen, wie z.B. der Weltmarktführer für Sauna-Anlagen KLAFS, ihre digitale Transformation im Marketing- und Vertriebsumfeld mittels innovativer Datenplattformen erfolgreich meistern.

Lernen Sie außerdem, welche Trends aus den Bereichen PIM, MAM und Sales Enablement in Zukunft zu erwarten sind.

Die Agenda mit allen Themen finden Sie auf der nächsten Seite.

09:00 - 10:00

Begrüßung/Networking/Breakfast

10:00 - 10:45

Vom PIM-System zur Product Experience Management (PXM-) Platform // Thorsten Frank

10:45 - 11:30

Empower Marketing Content - Umsätze steigern durch ein Digital Asset Management System // Gerd Laski

11:30 - 12:00

Snackpause

12:00 - 12:45

Marketing und Vertrieb mittels Sales Enablement aufeinander abstimmen // Matthias Kant

12:45 - 13:30

Digital transformation and the importance of data // Ruben Horbach (auf Englisch)

13:30 - 14:00

Kaffeepause

14:00 - 14:45

Effizienter Direktvertrieb am Praxisbeispiel KLAFS // Anastasia Rudermel

14:45 - 15:30

Zeitgemäße Buyer-Experience bei einem führenden Hersteller für pharmazeutische Komponenten // Stefan Hoffmann

ab 15:30

Persönliche Führung durch die Spa- und Saunalandschaft von KLAFS

SPEAKER AM 30.10.2019



ANASTASIA RUDERMEL

Leitung Marketing, KLAFS GmbH

Seit fünf Jahren ist Anastasia Rudermel für die Firma KLAFS tätig. Heute verantwortet sie als Marketingleiterin den gesamten Markenauftritt für KLAFS, dem Weltmarktführer für Sauna, Pool und Spa. Zuvor war sie unter anderem als Media Planner Executive bei der Zenith Media in München tätig. Weiterhin ist sie Gastdozentin an der HS Heilbronn, wo sie auch ihren Master of International Marketing and Communications absolvierte.

STEFAN HOFFMANN

Leiter Strategie & Marketing, H&T Presspart Gruppe

In früheren Positionen war Stefan Hoffmann Marketing Manager für Tata Steel Packaging mit Sitz in IJmuiden, Niederlande und bei Tata Steel Plating mit Sitz in Düsseldorf. Seine ersten Berufsjahre war er bei der Weru AG in Rudersberg in einer Schnittstelle zwischen Vertrieb und Marketing tätig. Sein Marketing Fokus liegt auf B2B Marketing. Im Rahmen der Marketing-Communications Aufgaben stellt sein Team den global tätigen Sales Managern mit Standorten in Deutschland, Spanien, Großbritannien, Singapore, China, Indien, Uruguay und USA Marketing Informationen und Sales Tools zur Unterstützung der Vertriebsaufgaben zur Verfügung.





THORSTEN FRANK

Geschäftsführender Gesellschafter, myview systems GmbH

Thorsten Frank studierte Maschinenbau an der TU Karlsruhe. Im Anschluss war er als Assistent und Teamleiter am Heinz Nixdorf Institut der Universität Paderborn tätig. Von dort wechselte er 1995 als Mitgründer und Verantwortlicher für die Geschäftsbereiche PDM-, VR- und Internetanwendungen in den Vorstand der UNITY AG. 1999 übernahm er zusätzlich die Geschäftsführung des neu gegründeten Tochterunternehmens myview technologies GmbH. Seit 2004 führt er diese Geschäftsaktivitäten als geschäftsführender Gesellschafter in der myview systems GmbH fort.

GERD LASKI

Director Partner Management, CELUM GmbH

Gerd Laski ist studierter Diplom Betriebswirt mit Fachrichtung Organisation, Handelsbetriebslehre und Controlling und Fachbuchautor zum Thema „elektronische Archivierung“. Er begann seine Laufbahn 1986 in einem mittelständischen Systemhaus. Von dort wechselte er 2000 auf die internationale Bühne in div. Führungspositionen bei debis Systemhaus, T-Systems International, IBM/Lenovo sowie der e-Spirit AG. Seit 2016 ist er als Director Partner Management der CELUM GmbH verantwortlich für den Auf- und Ausbau des Partner-Ökosystem.





RUBEN HORBACH

Innovation & Digital Strategy, ETECTURE GmbH

Ruben Horbach leitet die Innovationsabteilung von ETECTURE mit Sitz in Amsterdam. Vor seiner jetzigen Position arbeitete er als Head of Innovation für die in London ansässige Digital Innovation Agency "Somo". Darüber hinaus arbeitete er für Apple, gründete zwei Start-ups (mit Sitz in Amsterdam) und ist ein häufiger internationaler Keynote Speaker.

MATTHIAS KANT

General Manager, SaleSphere GmbH

Matthias Kant ist General Manager für SaleSphere bei der mVISE AG in Düsseldorf sowie geschäftsführender Gesellschafter der "Deutsche Stadtmarketing Gesellschaft" in Berlin. Zuvor war er CEO der pirobase imperia GmbH und hat zwölf Jahre als Managing Partner für die Unternehmensberatungen Droege Group und KMC Management Consultants gearbeitet. Im Jahr 2011 gründete Herr Kant die CITYGUIDE AG in Zürich und Krefeld. Zudem ist er als Cosmonaut für The Group of Analysts unterwegs.



SPONSORED BY



jetzt anmelden

Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz für eine Teilnahmegebühr von nur 29,00€