

# AGENDA

## Expertenforum Sales Management 22. März 2018 | Walldorf

**09:00 - 09:30** Check-in & Welcome Coffee

**09:30 - 10:00** Vertrieb funktioniert heute anders! - Oder doch nicht?

Kundenzentrierung im digitalen Zeitalter  
*Robert Geppert, Chief Customer Officer, Sybit*

**10:00 - 10:30** Grenzen des herkömmlichen Vertriebs überschreiten mit SAP Customer Engagement & Commerce

*Christopher Knörr, Vice President Sales - SAP Customer Engagement & Commerce, SAP*

**10:30 - 11:00** Teil 1: Customer Engagement im Vertrieb - Übergreifende Sales-Prozesse erfolgreich gestalten

Use Case: 4 Rollen, 4 Blickwinkel, 1 Prozess - Next best Action als Erfolgsfaktor im Vertrieb dank integrierter Prozesse

- End-to-end-Prozesse: Entwicklung vom Interessenten zum loyalen Kunden
- Deal Intelligence und dynamische Attribution: Systemgestützte Entscheidungen und Steuerung im Vertrieb
- Zusammenspiel von SAP Hybris Marketing, SAP Hybris Cloud for Customer, SAP Hybris Commerce, SAP Leonardo und SAP Cloud Platform

*Roland Boes, Solution Principal, Sybit*  
*Saskia Bielert, Solution Sales Manager CRM, Sybit*  
*Fabian Huber, Solution Sales Manager E-Business, Sybit*

**11:00 - 11:45** Kaffeepause & Besuch der Demopods (Live-Demo INDEX-SalesCloud und Sybit-CEC-Landschaft)

**11:45 - 12:30** Teil 2: Customer Engagement im Vertrieb - Übergreifende Sales-Prozesse erfolgreich gestalten

Verknüpfung von digitalen Daten mit der Wirklichkeit

- Realität vs. Planung: Abweichungen vom Ideal-Prozess
- Dynamische Salesprozesse und übergreifende Kollaboration
- Gezielte Marketing- und Cross-Selling-Aktivitäten zum Ausbau der Kundenbindung

*Roland Boes, Solution Principal, Sybit*  
*Saskia Bielert, Solution Sales Manager CRM, Sybit*  
*Fabian Huber, Solution Sales Manager E-Business, Sybit*

**12:30 - 13:30** Mittagspause & Besuch der Demopods (Live-Demo INDEX-SalesCloud und Sybit-CEC-Landschaft)

**13:30 - 14:00** Gemeinsam zum Erfolg!

Lückenlose Wertschöpfung durch systemgestützte Zusammenarbeit von Vertrieb, Marketing und Management

- Möglichkeiten und Chancen durch den Einsatz der Lösungen
- Leadbearbeitung / Kampagnensteuerung
- Vertriebssteuerung mit Gebietsmanagement, Interactive Reporting und Cloud Analytics
- Automatische Leadgenerierung und Scoring

*Armin Kehl, Solution Sales Manager, Sybit*

**14:00 - 14:45** Success Story INDEX-Werke - Mit transparenten Prozessen zum Erfolg

Praxisbericht: Einführung SAP Hybris Sales Cloud

- Herausforderungen zu Projektbeginn
- Zielorientiertes Projektmanagement
- Stolpersteine und wie man sie aus dem Weg räumt
- Erfahrungen und next steps der Digitalstrategie

*Robert Tilch, Head of Strategic Marketing, INDEX-Werke*

**14:45 - 16:00** Networking & Besuch der Demopods (Live-Demo INDEX-SalesCloud und Sybit-CEC-Landschaft)