

MARKENAKADEMIE SALES

In Kooperation mit der EBS Universität für Wirtschaft und Recht

Die Welt verändert sich und wir sind mitten drin. Mitten in einer digitalen Transformation, die unsere Vertriebe vor eine große Herausforderung stellt: Wie können wir Sales Management digitalisieren und somit optimieren? Um genau dort anzusetzen, wollen wir High Potentials aus Markenunternehmen fit machen – mit einem einzigartigen Paket an Instrumenten, fundiertem Vertriebswissen und spannenden Fallstudien.

MODUL A

- **Claudia Engel-Hutner, HUTNER**
Key Account Management unter Druck – Impulse zur persönlichen Stabilität im instabilen Umfeld
- **Prof. Dr. Roland Mattmüller, EBS & Jürgen Wollenschläger, MARKENAKADEMIE**
Vertrieb 4.0: Das künftige Beziehungsmanagement zwischen Industrie und Handel – Herausforderungen und Aufgaben des Key Account Managements
- **Detlev Simonis, FERRERO**
Die Grundprinzipien von Category Management und der ganzheitliche Total Store-Ansatz
- **Martin Schulte, Henkel**
E-Commerce zwischen Wachstum und Profitabilität
- Dinner Speech: **Stefan Rosanelli, Universal - Otto Group**
Innovationen im Handel - Omnichannel-Fähigkeiten & Retail-Prozesse – und deren Auswirkungen auf die Zusammenarbeit von Marken- und Handelsunternehmen

MODUL B

- **Christian Wehner, SAP**
Think new – transform now
- **Chantal Gelber & Tim Chlup, Salesforce**
Omni-Channel CRM – Disruptive Lösungen für Konsumgüterhersteller
- **Stephan Scheer, Amazon Web Services**
Retail's Accelerated Transformation – innovative Ansätze für Markenhersteller und den Handel entlang der Customer Journey
- Im Dialog mit **Harald Meilicke, Breuninger, Chairman**
- **Matthias Immesberger, GLOBUS Markthallen Holding**
Vom Kunden her denken – Grundlage für Marken- und Handelspartner

MODUL C

- **Alexander Strehlau, dm-drogerie markt**
Kundenbedürfnisse im Wandel: Handel(n) in Zeiten des Omni Channel Retailing
- **Siemen Schmidt, FALKE**
Anforderungen an einen erfolgreichen Omnichannel-Vertrieb – Wholesale, Retail, E-Commerce und Social-Commerce
- **André Jambor, PROAKTIV**
Vertrieb 4.0 – Professionelles Verkaufen mit dem persönlichen Stärkenprofil
- Dinner Speech: **Dr. Andreas Dold, Aldi Süd (ehem. GF)**
Die Challenge zwischen Discountern & Markenunternehmen

Termine und Ort

Modul A | 26. - 28. April 2023

Modul B | 14. - 16. Juni 2023

Modul C | 27. - 29. September 2023

EBS Universität für Wirtschaft und Recht
Rheingaustraße 1
65375 Oestrich-Winkel

Teilnahmegebühr

3.995,- EUR für Mitgliedsunternehmen

5.495,- EUR für Nichtmitglieder

3 x 2,5 Tage inklusive Abschlussprüfung

Kontakt und Anmeldung

M. veranstaltung@markenverband.de

T. +49 30 206168-38

F. +49 30 206168-777

Hier geht es zur [Online-Anmeldung](#)

Referenten



Prof. Dr. Roland Mattmüller
EBS Universität für
Wirtschaft und Recht



Jürgen Wollenschläger
MARKENAKADEMIE

Die MARKENAKADEMIE ist mit dem zertifizierten Programm SALES auf die besonderen Anforderungen der High-Potentials in Vertrieb in den ersten 5 Berufsjahren optimiert. Das Programm bietet direkten Austausch in Kleingruppen auf dem Campus der EBS und digitales Coaching.

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer. Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich mit unseren [AGB](#) und [Datenschutzbestimmungen](#) gemäß DSGVO einverstanden.