



MERCURI
international

Let's shape the Future!
**Mercuri Sales
Executive Summit**

01. Oktober 2020 – 16:00 – 18:00 Uhr



MERCURI SALES EXECUTIVE SUMMIT

Programm

Sind Sie dabei? Dann erwartet Sie folgendes Programm:

- 16:00 Begrüßung**
Dr. Matthias Huckemann
Geschäftsführer Mercuri International Deutschland GmbH
- 16:05 Neue Impulse zur Sales Excellence**
Michael Herrmann
Management Partner Mercuri International Deutschland GmbH
- 16:40 Produktiver im Vertrieb mit künstlicher Intelligenz**
Marcus Redemann
Management Partner Mercuri International Deutschland GmbH
- 17:15 Panel Diskussion zu den Vorträgen und Zukunft des Vertriebs**

Gäste:

Prof. Christian Schmitz

Dekan des Department of Sales Management der Ruhr Universität Bochum

Hajo Rapp

Senior Vice President Sales Excellence und Key Account Management TÜV Süd AG

Holger Rohden

Program Manager Digital Sales Companion Siemens Healthineers

Moderation: Dr. Matthias Huckemann

- 18:00 Verabschiedung**

LET'S SHAPE THE FUTURE! MERCURI SALES EXECUTIVE SUMMIT

Die aktuelle-Krise hat uns alle im Vertrieb getroffen. Aufträge blieben aus, die Nachfrage ist gesunken und die Produktion wurde heruntergefahren. Im Vertrieb war man somit zum Reagieren gezwungen, statt Kunden und damit Umsatz und Marktanteile auszubauen. Viele Unternehmen haben sich inzwischen mit der Situation irgendwie arrangiert. Für den Vertrieb wird es jetzt Zeit, nach vorne zu schauen und vom reaktiven wieder in den pro-aktiven Modus zu schalten.

Ging es zunächst darum die Kunden und Einnahmen zu sichern, so wurden dann die Ressourcen verstärkt auf digitale Kanäle umgeleitet. Bestellungen wurden online abgewickelt und statt großer Runden im Konferenzraum mit Experten von Seiten der Kunden und Lieferanten haben sich die relevanten Personen direkt per Web Meeting zusammenschaltet. Wie kann der Vertrieb nun die Kundenbeziehung weiterhin aktiv managen und dabei produktiver werden? Welche Methoden und Tools können dafür eingesetzt werden?

Gerade jetzt sind die Unternehmen gefordert nach Spitzenleistungen im Vertrieb zu streben. Dabei muss die interne und externe Komplexität der Prozesse ebenso berücksichtigt werden, wie die Rahmenbedingen für den Vertrieb, um weiterhin herausragende Leistungen zu sichern. Neue Impulse sind jetzt gefragt.



Verantwortliche für den Vertrieb sollen nun vor allem nach vorne blicken und dabei den Vertrieb langfristig so aufstellen, dass sich auch kurzfristig wieder Profite erzielen lassen. Weitermachen wie bisher verbietet sich. Das gilt besonders für den Vertrieb, der immer noch als eine der teuersten, aber auch wirkungsvollsten Ressourcen gilt.

Beim virtuellen **Mercuri Sales Executive Summit** erfahren Sie, wie Sie für Ihren Vertrieb Sales Excellence erreichen und langfristig sichern. Darüber hinaus erhalten Sie wertvolle Hinweise, wie künstliche Intelligenz Ihnen dabei behilflich sein kann, Produktivität im Vertrieb zu steigern und gleichzeitig Wettbewerbsvorteile zu generieren.

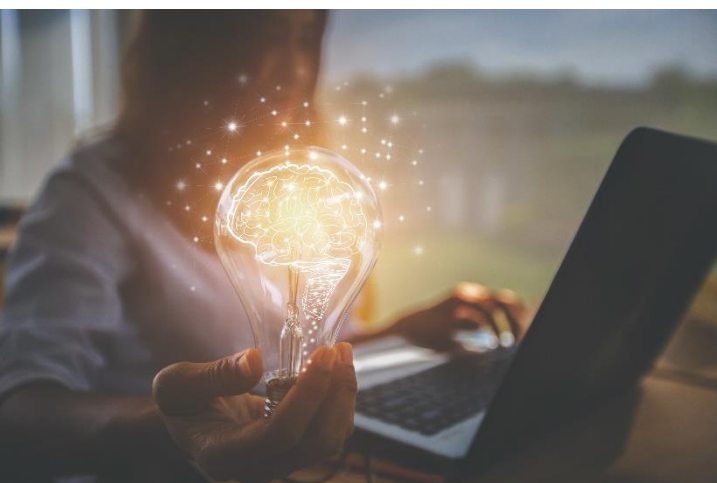
**MEHR INFORMATIONEN
ZUR ANMELDUNG**



WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Vorstand, Geschäftsführer und **Manager**, die verantwortlich für den Erfolg des Vertriebs sind.

Ebenso **Sales Excellence** und **CRM-Manager** sowie **HR/L&D-Verantwortliche**, die den Vertrieb weiterentwickeln und für die Zukunft vorbereiten.



ANMELDUNG

Klicken Sie einfach auf den Link und melden sich zum kostenfreien **Mercuri Sales Executive Summit** an.

<https://attendee.gotowebinar.com/register/4332580898008463884?source=Brosc h%C3%BCre>

Sie erhalten mit der Registrierung ihre individuellen Zugangsdaten für die Veranstaltung.

SIE HABEN FRAGEN?

Gerne helfen wir Ihnen weiter

David Kirchmann
Head of Market Development

Telefon: +49 2132 9306 38
david.kirchmann@mercuri.de



DARUM LOHNT SICH IHRE TEILNAHME:

- Sie bekommen wertvolle Anregungen, um Ihren Vertrieb fit für die Zukunft zu machen.
- Sie nehmen pragmatische Handlungsempfehlungen zur Umsetzung mit.
- Sie profitieren von den **Praxis** Erfahrungen der Praktiker und Experten aus der Diskussionsrunde.
- Sie können Ihre Fragen und Kommentare in die Veranstaltung einfließen lassen.

» Erfolg ist nicht ewig,
Niederlagen sind nicht
final: Es ist der Mut
weiterzumachen, der
zählt!

Winsston Churchill

