

B2B Marketing Kongress, 12. Oktober 2016

Plenum			
9:00	Begrüßung und Eröffnung Dr. Dominik Wagemann, CMO Vogel Business Media		
9:05	Veranstaltungsaufakt Dr. Gesine Herzberger, Leitende Redakteurin marconomy		
9:15	Keynote: The B2B Marketing Future is now - Digitalisierung verändert alles Stefan Hentschel, Industry Leader Technology & Mobile Advertising, Google Germany		
9:45	Impulsvortrag Marketing Automation: Wie verändert sich im Wandel die Zusammenarbeit zwischen Marketing und Sales? Vivien Kupplmayr, Director EMEA B2B Marketing Groupon International		
10:15	Spotlightsession: Kurzvorstellung aller Aussteller auf der Bühne		
10:30	Kaffeepause und Besuch der Ausstellung		
	Plenum	Expertenforum	Session: Sales & Marketing Automation
11:10		Eröffnung Expertenforum Dr. Gesine Herzberger, Leitende Redakteurin marconomy	Eröffnung und Moderation Prof. Dr. Uwe Hannig, IFSMA Institut für Sales und Marketing Automation
11:15	Was macht eigentlich ein CDO und was hat er mit Marketing zu tun? Martin Hairer Chief Digital Officer, MED-EL Medical Electronics	Demand Waterfall® Measurement: Performance, Revenue Forecasting and Planning Julian Archer Sirius Decisions	Ground Truth – Der Erfolgsfaktor für fesselnde Customer Journeys Sebastian Krebs Uniserv
11:45	Digital Customer Experience – Notwendiges Übel oder zentraler digitaler Baustein für zukünftiges Wachstum? Claus Hammer DAIMLER AG	Corporate Communication 4.0: Vom Leser zum Lover Tina Schäfer Vogel Corporate Media	Jetzt endlich richtig: Individuelles und persönliches Marketing - Erfolgsfaktor Einführung Marketing Systeme Ulrich Hoffmann ByteConsult GmbH
12:15	Mittagspause		
13:15	Max-Planck	Röntgen	Expertenforum
	13:15 Uhr Workshop 1 Marketing Automation Checkup - Fundament für einen erfolgreichen Einsatz von Marketing Automation Alexander Körner b.relevant – Agile Digital Marketing Agency GmbH	13.15 Uhr Workshop 2 Digitaler Champion: Wie B2B-Unternehmen das Rennen um den modernen Kunden gewinnen Jens G. Mahlmann Sitecore Deutschland GmbH	13.15 Uhr: Besser, schneller, effektiver – Wie CLAAS mit Digital Asset Management B2B Marketingprozesse optimiert Michael Sahlender CELUM Deutschland 13.45 Uhr: Multimediales Denken im B2B Marketing Gerhard Preslmayer SPS Marketing 14.15 Uhr: Das 3x3 der Kundenentwicklung – Vom Interessenten, zum Kunden, zum Stammkunden Nils Mittmann mission <one> GmbH
			Sales & Marketing Automation 13:45 Uhr Sales & Marketing Automation: Relevanz und Skalierbarkeit - eine Unschärfe? Marketing Automation und Leadmanagement bei der Kverneland Group Deutschland GmbH Marcus Köhler e-raumwerk 14:15 Uhr Lead Management mit Vertriebspartnern Philipp von der Brüggen leadtributor gmbh
14:45	Kaffeepause und Besuch der Ausstellung		
	Plenum	Expertenforum	Session: Sales & Marketing Automation
15:30	Praxiscase: Kommunikationsmix 4.0 – Marketingkampagnen bei der VEGA Grieshaber KG Matthias Veith VEGA Grieshaber KG	Vertriebsorientierte Content-Distribution & Top-Plätze bei Google mit induux, der Industrie-Plattform Veikko Wünsche Induux	Die wichtigsten Rechtstipps für E-Mailmarketing und Leadmanagement Sabine Heukrodt-Bauer, RESMEDIA Kanzlei für IT-IP-Medien
16:00	Schluss-Keynote: No Limits: Wie stelle ich mich erfolgreich neuen Herausforderungen? Joey Kelly		
16:30	Zusammenfassung des Kongresses Dr. Gesine Herzberger, Leitende Redakteurin marconomy		