

Pressemitteilung

Vertrieb im Umbruch

Der Deutsche Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress zum 38. Mal in München

Freiburg, 08. Dezember 2014 – Zum 38. Mal treffen sich Vertriebsführungskräfte mittelständischer Unternehmen am 29. und 30. April 2015 in München beim Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK). Zu den Referenten gehören Sebastiano Monaco, Verkaufsleiter beim Schokoladenhersteller Ritter Sport, Tobias Gubitz, Director Brand Strategy & Marketing Communication bei Opel sowie der Fußballweltmeister und Medienunternehmer Günter Netzer.

Die Digitalisierung der Wirtschaft stellt auch den Vertrieb vor Herausforderungen. Neue, zusätzliche Kontaktkanäle zwingen Verkäufer dazu, ihre Verkaufstechniken weiterzuentwickeln um neue Disziplinen zu erweitern. Der DVVK stellt Strategien und Erfolgsbeispiele vor, liefert Inspiration und bietet den teilnehmenden Führungskräften aus Vertrieb und Verkauf die Gelegenheit, ihr Netzwerk mit wertvollen Kontakten zu erweitern.

Mittelstand mit Top-Managern vertreten

Wie sich die Aufgaben verändern, wird am Beispiel erfolgreicher Mittelständler verdeutlicht, deren Vertreter aus ihrer Praxis berichten. In diesem Jahr gehört Sebastiano Monaco dazu. Der Verkaufsleiter von Alfred Ritter gibt Einblicke in den Vertrieb eines Lebensmittelherstellers und zeigt auf, dass zu seinen Aufgaben weit mehr gehört, als die Distribution von Schokolade. Weitere Top-Manager sind Jan Westerbarkey und Sven Vorreiter. Beide sprechen zum Thema Vertrieb 4.0. Westerbarkey erklärt, wie neue Verkaufskanäle die Arbeit des Außendienstes verändern, Vorreiter nimmt sich dieses Themas anhand von „SAP-Daten im weltweiten Einsatz“ an.

Mit der Kampagne „Umparken im Kopf“ hat Opel kürzlich einen Relaunch gestartet. Der Director Brand Strategy & Marketing Communication, Tobias Gubitz, beschreibt die Strategie die dahinter steht.

Wie die Digitalisierung das Verkaufen verändert

Das Social Web ist längst kein Thema mehr, dass der Vertrieb dem Marketing überlassen darf. Zum Thema Videosales spricht Thomas Hoffmann, Leiter Business Development bei Arvato Bertelsmann. Er zeigt auf, wie bewegte Bilder Produkte nicht nur bewerben, sondern auch verkaufen können.

Der Social-Media-Experte Ibrahim Evsan spricht schließlich über den Einfluss sozialer Medien auf die Informationsgesellschaft; wenn sich Kunden im Internet umfassend informieren können, müssen Verkäufer neue Wege gehen.

Querdenker liefern neue Impulse

Traditionell bereichern Querdenker den DVVK mit kreativen Ideen und geben neue Impulse. Dieses Mal ist es der Philosoph und ehemalige Chief Technology Officer von IBM, Prof. Dr. Gunter Dueck, der den Vertriebsführungskräften neue Denkansätze liefert.

Top-Speaker ist die Fußballlegende Günter Netzer. Der Weltmeister des Jahres 1974 ist heute ein erfolgreicher Medienunternehmer und plaudert ebenso aus dem Nähkästchen wie Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen, der den Kongress als Keynote-Speaker eröffnet.

Fachausstellung informiert über vertriebsunterstützende Lösungen

Die DVVK-Fachausstellung bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, sich in den Vortragspausen über neue und kreative Lösungen zur Vertriebsunterstützung und Kundenbindung zu informieren. Unternehmen wie das Callcenter Communicall ebenso wie Softwaredienstleister PTV, Orbis oder GML stellen am Stand und im Rahmen von Ausstellerkurzvorträgen ihre auf den Mittelstand zugeschnittenen Lösungen vor.

Zu Gast im Hause Dallmayr

Ausreichend Zeit zum Austausch und Networking haben die Teilnehmer während der Clubnight am ersten Kongressabend, die in diesem Jahr im Hause Dallmayr stattfindet. Das Dallmayr Delikatessenhaus ist ein Besuchermagnet: Jahr für Jahr zieht es über 1,4 Mio. Besucher aus aller Welt an, genauso viele Münchner besuchen die Institution im Herzen der Stadt. Hier können die Teilnehmer die Räumlichkeiten und das kulinarische Angebot des Hauses Dallmayr genießen - und von dem Know-how und der Expertise von Florian Hettler, Mitglied der Geschäftsleitung der Alois Dallmayr KG, profitieren. Hettler, Leiter Gastronomie und Catering von Dallmayr Party & Catering, erklärt den Teilnehmern, wie es Dallmayr – ein Unternehmen mit einer über 300-jährigen Tradition – schafft, seinem Anspruch „Vom Besten das Beste“ täglich aufs neue erfolgreich gerecht zu werden.

Weitere Information unter: <http://www.dvvk.de/>

Pressekontakt:

DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Kerstin Schreck
Pressecenter
Lörracher Str. 9, 79115 Freiburg

Tel: 0761 898-4542
Fax: 0761 898-99-4542
E-Mail: presse@haufe-akademie.de

Pressecenter der Haufe Akademie unter:

<http://www.haufe-akademie.de>

Infos, News und Ihre Meinung: Vernetzen Sie sich mit uns

<http://www.haufe-akademie.de/googleplus>

<http://www.haufe-akademie.de/facebook>

<http://www.haufe-akademie.de/xing>

<http://www.haufe-akademie.de/twitter>

<http://www.haufe-akademie.de/youtube>

Über die DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule

Seit 1977 ist die *DVS* einer der führenden Anbieter von Aus- und Weiterbildung für Vertrieb und Verkauf im deutschsprachigen Raum. Wir begleiten den Karriereweg unserer Kunden vom Einstieg in die Vertriebs- und Verkaufstätigkeit bis hin zum Aufstieg zur Top-Führungskraft. Mit Aus- und Weiterbildungen, Seminaren und Trainings, e-Learnings sowie dem Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK) bieten wir eine große Bandbreite an unterschiedlichen Qualifizierungsformen, die auch als maßgeschneiderte Inhouse-Schulung durchgeführt werden. Die *DVS* gehört zur Haufe Akademie, ein Unternehmen der Haufe Gruppe. <http://www.haufe-akademie.de/dvs>

Über die Haufe Akademie

Die Haufe Akademie ist einer der führenden Anbieter für Qualifizierung und Entwicklung von Menschen und Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Passgenaue Lösungen, einzigartige Services, höchste Beratungskompetenz und individuelle Qualifizierung vereinfachen den Erwerb von Fähigkeiten und erleichtern nachhaltige Entwicklungen. Maßgeschneiderte Unternehmenslösungen, ein breites e-Learning Portfolio, Managed Training Services und Consulting unterstützen HR-Verantwortliche und Entscheider bei der Zukunftsgestaltung für Unternehmen. Mehr Kompetenz für Fach- und Führungskräfte ermöglicht ein umfangreiches Angebot an Seminaren, Qualifizierungsprogrammen, Lehrgängen, Tagungen und Kongressen. 2014 führte die Haufe Akademie über 1.950 firmeninterne Qualifizierungsmaßnahmen für Unternehmen aller Branchen sowie 3.500 Veranstaltungstermine zu rund 820 unterschiedlichen betrieblichen Themen in bundesweit 65 Städten durch. Rund 69.000 Teilnehmer setzten in diesem Jahr bei ihrer Weiterentwicklung auf die Kompetenz und Erfahrung der Haufe Akademie, die seit 1978 am Markt ist. Die Haufe Akademie ist ein Unternehmen der Haufe Gruppe. <http://www.haufe-akademie.de>