

09:00 Anreise, Check-In, Frühstück

09:30 **Eröffnung**

09:45 **Value Selling im Geschäft mit Commodity-Produkten**  
Dr. Alfred Petri, Sr. VP Sales & Marketing, Evonik Industries

10:20 **Renaissance der Feldmannschaft**  
Dr. Christian Wurst, Geschäftsführer Dtl., CEVA Logistics

10:55 *Erfrischungspause*

11:20 **Turnaround einer mittelständischen Vertriebsstruktur durch „Brandchising“**  
Lars Börgel, Managing Partner, Zwilling Beauty Group

11:55 **Die Wachstumsphilosophie bei Würth**  
Martin Schäfer, Geschäftsführer Vertrieb, Würth

12:30 *Lunch*  
(2 Gruppen)

**Neues aus dem Vertriebslehrstuhl**  
Optimierter Ressourceneinsatz, Finanzielle Nutzenrechnung, Prozessorientierte Vertriebsorganisation, Portfoliosanierung, Category Management & KAM

14:45 **Podiumsdiskussion:**

**Die Zukunft des Mensch-zu-Mensch Verkaufs im B-to-C**

- Gudrun Degenhart, Member of Management Board, ThyssenKrupp Access Solutions
- Daniel Daub, Sr. VP Consumer Sales & Services, T-Mobile Austria
- Experte Finanzdienstleistungen
- Experte Energiesektor

15:30 **Die Paid Content Strategie der Axel Springer SE**  
Jan Bayer, Mitglied des Vorstands, Axel Springer

16:05 *Kaffeepause*

16:30 **Pharmavertrieb im Wandel von Push zu Pull**  
Rainer Kruth, National Sales Director Germany, Janssen (Pharmaceutical Companies of Johnson&Johnson)

17:05 **Mehrwert-Beratung im Konsumgütervertrieb**  
Sascha Gervers, Geschäftsführer, Storck Deutschland

17:45 **Schluss**



Anmeldung: [www.campus-for-sales.de](http://www.campus-for-sales.de)

**Vallendar,  
1. April 2014**