

# Vertriebssteuerung und Vertriebsentwicklung

09:00 Anreise, Check-In, Mini-Frühstück

09:30 Einführung



**Prof. Dr. Ove Jensen**  
Lehrstuhl für Vertriebsmanagement  
und Business-to-Business Marketing  
WHU - Otto Beisheim School of Management

09:45 Bausteine einer systematischen Vertriebssteuerung – ein Überblick



**Dr. Tobias Wider**  
Bereichsvorstand Marketing und Customer Service  
DHL Express Germany

10:20 Fluch und Segen von Anreizsystemen im Vertrieb



**Swen Rehders**  
Executive VP Strategic Sales Engagements  
Atos

10:55 Erfrischungspause

11:20 Moderner Vertrieb im Spannungsfeld zwischen Kunst und Struktur



**Thomas Fell**  
Senior VP Retail, Member of the Executive Board  
Wincor Nixdorf

11:55 Vertriebsunterstützung und CRM im Multikanalvertrieb



**Jochen Olbert**  
Geschäftsführender Direktor  
Hilti Deutschland

12:30 Lunch

13:30 "Vertriebsreise" mit Themenstationen zur Vertriebssteuerung und Vertriebsentwicklung



**Themenstation:**  
Vertriebsproduktivität und Vertriebsprozesse  
**Experte:** Siegfried Kreuzer  
KP2



**Themenstation:**  
Der Führungstakt im Vertrieb  
**Experte:** Alfred Pfaff  
ECAP Executive Consulting



**Themenstation:**  
Psychologische Eignungsdiagnostik im Vertrieb  
**Experte:** Matthias Kämper  
HR Diagnostics



**Themenstation:**  
Sales Performance Management –  
die vernachlässigte Seite des CRM?  
**Experten:** Rolf Pollmeier, Christian Tabernig  
MuniConS

14:45 L'Oréals Reise zur Vertriebsexzellenz



**Holger Quernheim**  
Vertriebsdirektor Deutschland  
L'Oréal Deutschland

15:20 Kennzahlen zur Vertriebssteuerung: zwischen Theorie und Praxis



**Ulrike Böhm**  
Director Sales Operations Deutschland  
Dell

15:55 Führungskompetenz an der Verkaufsfrent: die wichtige Sandwichposition der Gebietsverkaufsleiter



**Petrik Dauer**  
Head of Sales und Customer Marketing  
Novartis Consumer Health

16:30 Schlusswort  
Prof. Dr. Ove Jensen

16:35 Veranstaltungsende

