

Sales Conference 2021

Sales Enablement – Fundament des Vertriebserfolgs

Aktuelle Erkenntnisse aus Forschung und Praxis zu erfolgstreibenden Voraussetzungen und Rahmenbedingungen

Die Veranstaltung im Überblick

09:00-09:15 Uhr: Begrüßung FOM Hochschulleitung
Prof. Dr. Thomas Heupel

09:15-09:30 Uhr: Conference Introduction
Prof. Dr. Jobst Görne, Univ.-Prof. Christian Schmitz,
Prof. Dr. Jörg Westphal

09:30-10:00 Uhr: Best Practice Case
Next Level Sales Enablement Content – aus der Praxis für die Praxis
Dipl.-Ing. Orhan Dayioglu,
Director Strategic Alliances, Showpad

10:00-10:30 Uhr: Best Practice Case
Sales in times of change
Dipl.-Kfm. Richard Lothholz,
VP Global Sales AM AFTM; Product Lead, BLS (Osram)

10:30-11:00 Uhr: Best Practice Case
Sales Excellence bei Würth durch professionelles Sales Enablement
Wolfram Zeitler B.A.,
Head of Key Account Management, Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

11:00-11:15 Uhr: Kaffee-Pause

English Track (11:15-13:40 Uhr)

11:15-11:35 Uhr: Presentation
Sales Enablement through Marketing in the Complex Buying Environment of Professional Services Firms
Prof. Sandra Gronover Ph.D., Annabelle Förster M.A.

11:35-11:55 Uhr: Presentation
Digital Transformation in Sales and Marketing Departments: An Integrated Overview and Directions for further Research
Jan Philipp Graesch M.Sc., Prof. Dr. Susanne Hensel-Börner, Prof. Dr. Jörg Henseler

11:55-12:15 Uhr: Presentation
The role of gender and hierarchy in accepting leadership within sales projects teams
Rico Schwarzkopf M.Sc.

12:15-13:00 Uhr: Mittagspause

12:40 Uhr: Poster Session
The effect of using digital technologies within a personal sales conversation on customer satisfaction
Dominik Rode MBA

12:50 Uhr: Poster Session
FinTechs and the Financial Industry – Sales Success through Cooperation
Pascal Ruhland M.A.

13:00-13:20 Uhr: Presentation
Aligning marketing and sales functions
Prof. Dr. Klaus Mühlbäck, Enrico Rosenow M.A.

13:20-13:40 Uhr: Presentation
Answering the Buying Center – How Selling Centers Deal with Current Challenges in the Sales Process
Prof. Dr. Heike Papenhoff, Dr. Carsten Schultz

» Die Sales Conference „Sales Enablement“ hat sich das Ziel gesetzt, aktuelle Stellhebel zur Gestaltung effektiver Rahmenbedingungen für den Verkaufserfolg zu identifizieren und zu erörtern. Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag für die vertriebliche Forschung und Praxis.

Unter dem Titel **Sales Enablement – Fundament des Vertriebserfolgs** laden wir sowohl Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler als auch Praktikerinnen und Praktiker zum fachlichen Austausch ein.

Wir freuen uns auf Sie!

Die Hochschule.
Für Berufstätige.

FOM

Am
25.02.2021
virtuell via
Zoom!

#SalesConference2021

supported by



GLOBAL SALES
SCIENCE INSTITUTE



SALES
MANAGEMENT
DEPARTMENT

Die Hochschule.
Für Berufstätige.

FOM

German Track (11:15-14:00 Uhr)

11:15-11:35 Uhr: Presentation

Ist Customer Centricity im Einkauf nur ein Lippenbekenntnis?

Svenja Köster MBA, Prof. Dr. Inga Schmidt-Ross

11:35-11:55 Uhr: Presentation

Anforderungen an die Einführung von Sales Enablement in ausgewählten Industriegütermärkten anhand der Aufgaben von Marketing und Vertrieb

Prof. Dr. Jobst Görne, Maximilian Bäurle

11:55-12:15 Uhr: Presentation

Einflussfaktoren auf das Vertrauen in Sales Persons im B2B-Dienstleistungsbereich und deren Wirkung für das „Sales Enablement“

Dipl.-Kfm. Carsten Giebe, Sandra Schneider M.Sc., Prof. Dr. Silvia Boßow-Thies, Prof. Dr. Oliver Gansser, Prof. Dr. Bianca Krol

12:15-13:00 Uhr: Mittagspause

12:30 Uhr: Poster Session

Toolbox für den Vertrieb: Ein systematischer Werkzeugkasten für das „Sales Enablement“

Prof. Dr. Enrico Purle

13:00-13:20 Uhr: Presentation

Technik als Substitut des persönlichen Verkaufs im stationären Handel: Konsequenzen eines digitalen Beratungsangebots für das Kundenbedürfnis nach persönlicher Beratung

Prof. Dr. Marco Schwenke, Martin Haupt M.A. M.Sc., Marcel Rosenow M.A.

13:20-13:40 Uhr: Presentation

Erfolgreich mit Social Media Influencern arbeiten. Ergebnisse einer Online-Studie

Dr. Frithiof Svenson, Prof. Dr. Markus Launer

13:40-14:00 Uhr: Presentation

Hybride Hochschulausbildung als erfolgreiches Sales Enablement Training

Prof. Dr. Ludger Schneider-Störmann, Prof. Dr. Thorsten Döhring, Prof. Dr. Sylvana Krauß

14:00-14:15 Uhr: Kaffee-Pause

Plenum (14:15-16:30 Uhr)

14:15-14:35 Uhr: Presentation

Human Capital, Network Capital, and Systems Capital: The Three Pillars of Sales Enablement Strategy

Dr. Melanie Bowen, Prof. Deva Rangarajan Ph.D., Timo Kaski Ph.D.

14:35-14:55 Uhr: Presentation

Sales Enablement: Early Conceptualization and Empirical Encounters

Prof. Robert Peterson Ph.D.

14:55-15:10 Uhr: Kaffee-Pause

15:10-15:50 Uhr: Key Note

Sales Enablement: How to effectively empower your sales force in a virtual world

Dipl.-Oec. Tamara Schenk, Sales Enablement Leader; International Keynote Speaker; Strategic Advisor; Author

15:50-16:20 Uhr: Podiumsdiskussion

Univ.-Prof. Dr. Christian Schmitz, Dr. Matthias Huckemann, Dipl.-Oec. Tamara Schenk, Dipl.-Ing. Orhan Dayioglu

16:20-16:30 Uhr: Conference Wrap Up & Good Bye

Prof. Dr. Jobst Görne, Univ.-Prof. Dr. Christian Schmitz, Prof. Dr. Jörg Westphal

Co-Chairs

Prof. Dr. Jörg Westphal
Prof. Dr.-Ing. Jobst Görne
Univ.-Prof. Dr. Christian Schmitz

Ausrichter

Mit 57.000 Studierenden ist die FOM die größte private Hochschule Deutschlands. Sie bietet Berufstätigen und Auszubildenden an Hochschulzentren in 33 Städten Deutschlands und in Wien die Möglichkeit, berufsbegleitend praxisorientierte Bachelor- und Masterstudiengänge aus den Bereichen Wirtschaftswissenschaften, Gesundheit & Soziales, IT-Management sowie Ingenieurwesen zu absolvieren. Die Studienabschlüsse sind staatlich und international anerkannt. Die FOM wurde auf Initiative der gemeinnützigen Stiftung BildungsCentrum der Wirtschaft mit Sitz in Essen gegründet. Die Hochschule ist vom Wissenschaftsrat akkreditiert und hat von der FIBAA Anfang 2012 das Gütesiegel der Systemakkreditierung verliehen bekommen – als erste private Hochschule Deutschlands.

Programmkomitee

Prof. Dr. Wolf-Dieter Hiemeyer
Prof. Dr. Frank Tubbesing