

Zukunftsfähiger Geschäftskundenvertrieb

Vertriebsstrukturen kundengerecht ausrichten, Prozesse effektiv gestalten, Innovation angehen

PROGRAMM

-
- › **13:00** **Herzlich willkommen**
Begrüßung
Überblick über die Themen des Webinars
Wolfram Speer, Leiter VKU Markt und Lösungen, VKU Service GmbH
-
- › **13:05** **Experten-Interview: Kundenorientierung im B2B-Vertrieb**
• Was sind die aktuellen Herausforderungen im Geschäftskundenvertrieb von Stadtwerken?
• Sicherung des Bestandsgeschäfts vs. Neukundengewinnung
• Chancen für neue Geschäftsmodelle: Innovation trotz Margendruck?
Arndt Thißen, Bereichsleiter Vertrieb Geschäftskunden und Energiedienstleistungen, SWK ENERGIE GmbH
Jarno Wittig, Geschäftsführer, VKU Service GmbH
-
- › **13:35** **VKU KommunalDigital: Möglichkeiten im B2B-Plattformvertrieb**
Wolfram Speer, Leiter VKU Markt und Lösungen, VKU Service GmbH
-
- › **13:40** **Impuls: Wie funktioniert Sales bei Salesforce?**
• Welche vertrieblichen Herausforderungen bestehen für Salesforce im Bereich B2B?
• Stellenwert von VKU Partner-Web-Seminaren
• Live Demo: Wie wird ein B2B-Vertriebsprozess bei Salesforce gemanagt?
Marcus Schwing, Strategic Account Executive, Salesforce.com
-
- › **14.15** **Q&A - Fragen und Austausch**
-
- › **14:30** **Ende des VKU-Kosmos-Seminars**
-

Viel Erfolg bei der Teilnahme der Veranstaltung!

Bitte beachten Sie: Das Programm wird fortlaufend online aktualisiert. Ihr Programm-Ausdruck ist vom 01.06.2026. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier:

<https://www.kommunaldigital.de/online-event/zukunftsaehiger-geschaefskundenvertrieb>.