

Neue Inputs

Beim B2B-Marketing Kongress werden alltägliche Fragestellungen neu beleuchtet.

WIEN. Die Wirtschaft brummt, die Konjunktur befindet sich im Höhenflug, die Absätze stimmen! Wozu braucht man da noch ein gutes Marketing? B2B-Marketing wird gern als die „Königsdisziplin“ der Markenkommunikation gehandelt, da die Behauptung am Markt geradezu davon abhängt, wie man seine erklärungsbedürftigen Nischenprodukte an seine Zielgruppen bringt.

Neue Inputs in Sachen B2B Marketing finden Interessierte nach dem Erfolg im Vorjahr auch heuer beim B2B Marketing Kongress in Wien. Es ist Österreichs größtes Forum für B2B Marketing-Experten und be-

grüßt 250 Branchenkollegen am 9. Oktober im Erste Campus am Wiener Hauptbahnhof.

Erwartet werden dürfen spannende Vorträge von internationalen Speakern und Best Practice-Erfahrungen österreichischer Marketing-Profis.

Topaktuelle Themen

Zu hören sein werden unter anderem Anne M. Schüller, Bestsellerautorin und Business Coach, Neurowissenschaftler Boris Nikolai Konrad oder Stefan Rathaushy, Senior Vice President Corporate Communications.

Neben den Keynotes sollen Breakout-Sessions am Nachmittag dazu einladen, topaktuelle

Austausch

Der B2B Marketing Kongress zeigt neue Ideen aus verschiedenen Bereichen wie Marketing Automation oder Digital Marketing.

Fragen und Herausforderungen in kleinen Gruppen zu vertiefen. Der Kongress will neue Perspektiven auf alltägliche Fragestellungen werfen und gleichzeitig das perfekte Ambiente für Networking schaffen. (gs)

Termin

B2B Marketing Kongress am 9. Oktober; Erste Campus, Karl-Popper-Straße 8, 1100 Wien.

Sichern Sie sich Ihr Ticket jetzt im Vorverkauf unter: <https://b2bmarketingkongress.at/>



© Erste Bank/Christian Wind

Sforza, B2B-Vertrieb!

Österreichs größter B2B-Verlag holt den B2B-Vertrieb auf die Bühne und präsentiert dabei die feinsten Best-Practice-Beispiele.

WIEN. Die Mission der WEKA Industrie Medien GmbH und des Verlags Österreichischer Vertriebsmanager ist klar: eine Veranstaltung zu schaffen, die sowohl mit profunden Experten wissenschaftlich fundiert ist sowie gleichermaßen Best-Practice-Beispiele erfolgreicher Marktführer zeigt.

Am 25. September treffen sich im Novotel Hauptbahnhof Wien die Größen der heimischen und internationalen Vertriebsszene sowie 150 Geschäftsführer und Vertriebsleiter.

Das **Industriemagazin** von WEKA Industrie Medien hat die Notwendigkeit eines Austauschs aller Stakeholder der Vertriebsbranche erkannt und bietet mit dem B2B-Vertriebskongress die optimale Plattform dafür.

Optimierung des Vertriebs

Das abwechslungsreiche Programm bietet einen breitgefächerten Auszug aus Forschung und Wirtschaft, Best-Practice-Beispielen und interaktiven Breakout-Sessions, in welchen die Teilnehmer durch Real-Case-Szenarios neue Inputs zur Optimierung ihrer Vertriebsergebnisse erhalten.

Hören Sie die neuesten Insights und Trends des B2B-Vertriebs und wie sich Digitalisierung, Lean-Sales, das richtige Pricing, Changemanagement und Recruiting im Vertrieb auf die Zukunft der Branche auswirken und diese nachhaltig verändern werden.

Ein Auszug aus der hochkarätigen Referentenliste: Alexander Neuhardt vom Automobilzulieferer Benteler Distribution International, Oliver Sauer von

Ametek, Inc., Prof. Dr. Christian Schmitz von der Ruhr Universität Bochum, Neurowissenschaftlerin Franca Parianen, Christian Eberhardt-Motzelt von der Zwick GmbH & Co KG, Prof. Dr. Karl Pinzcolits, Oliver Lorenz von der Hilti Austria Ges.m.b.H. u.v.m.

Alle Informationen und Ticketbuchungen unter: <https://b2bvertriebskongress.at>

1. B2B-Vertriebskongress

am 25. September 2018
Novotel Wien Hauptbahnhof
1100 Wien, Canettistraße 6.



Für Rückfragen: Beatrice Schmidt, Geschäftsfeldleitung Veranstaltung

WEKA Industrie Medien
Dresdner Straße 43, 1200 Wien
Tel.: +43-1-97000-418
Fax: +43-1-97000-418-5418
Mobil: +43-676-513 72 63

beatrice.schmidt@industriemeditien.at
www.industriemeditien.at