

EINLADUNG zur Kooperationsveranstaltung

„Virtueller Vertrieb: Ist Digitalisierung die Lösung, gute Kunden zu finden?“

Messen, physische Treffen und klassischer Vertrieb sind aktuell und auf unabsehbare Zeit nicht oder nur schwer zu realisieren. Damit sind digitale Alternativen mehr denn je gefragt. Welche digitalen Lösungen helfen bei der Kundengewinnung? Wodurch unterscheidet sich ein digitaler Vertriebsprozess bei einem klassischen Industrieunternehmen im Vergleich zu einem Startup? Welche Förderprogramme können bei der Digitalisierung des Vertriebs unterstützen? Diese und viele andere Fragestellungen wollen wir im Rahmen der Kooperationsveranstaltung klären.

PROGRAMM

Begrüßung

Johannes Franke, startport GmbH

Güldilek Köylüoglu-Alabas und Katja von Loringhoven, DIALOGistik Duisburg e.V.

Quo Vadis: Digitalisierung und der Vertrieb der Zukunft

Prof. Dr. Marco Schwenke, University of Applied Sciences Europe, Iserlohn

Digitale Touchpoints im Vertrieb

Christian Retz, Managing Director, divia GmbH

Best Practice: Digitalisierung des Vertriebs in der Stahldistribution

Christian Pokropp, Member of the Board, kloeckner.i GmbH

Virtuelle Kaffeepause 

Best Practice: „Wie sieht der digitale Sales Prozess eines Startups aus?“

Tim Klauke, Managing Director / Founder ForkOn GmbH

Digitale Kundenansprache: Überblick zu Förderprogrammen

Jan-Frederik Kremer, Geschäftsführer der AiF FTK GmbH

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

DIALOGistik Duisburg e.V.

Donnerstag,

27.08.2020,

10:30 bis 12:30 Uhr

ANMELDUNG

Die Teilnahme ist kostenlos; wir bitten jedoch um Ihre Anmeldung bis zum 20. August 2020 unter: info@dialogistik-duisburg.de.

VERANSTALTUNGSORT

Video-Konferenz: Der Link geht Ihnen nach Anmeldung zu.

in
Kooperation mit