

09:00 Anreise, Check-In, Frühstück

09:30 **Begrüßung**

09:45 **Die Rolle des CEO im Key Account Management**
Ralf Dieter, CEO
Dürr

10:20 **Key Account Management als Programm**
Dr. Hajo Rapp, Senior Vice President Siemens One CRM
Siemens

10:55 Erfrischungspause

11:20 **Handels – KAM als Customer Business Development**
Astrid Teckentrup, VP Customer Business Development D|A|CH
Procter & Gamble

11:55 **Wie die Digitalisierung das KAM verändert**
Michael Eberhardt, GM & VP Enterprise Services
Hewlett Packard D|A|CH und Osteuropa

12:30 –
14:30
Lunch Break

12:45 – 14:30 **Wissenschaftseinblicke**

- Rolle des Vertriebs bei der Neuprodukteinführung
- Zwischen Kunden und Unternehmen: Psychischer Druck im KAM
- Planung zwischen Sales & Operations: Wie viel Formalismus ist nötig?

14:40 **Innovative Partnering-Modelle mit Pharma Key Accounts**
Ralph Lägél, Senior Manager Healthcare Strategies Global
Innovative Pharma, Pfizer Pharma

15:15 **Komplexes Account Management**
Günter Tallner, Bereichsvorstand Großkunden NordWest
Commerzbank

15:50 Kaffeepause

16:10 **KAM 4.0**
Prof. Dr. Ove Jensen, Lehrstuhl für Vertriebsmanagement und B2B Marketing, *WHU – Otto Beisheim School of Management*

16:55 **Schlusswort**

