

ONLINE B2B CONFERENCE

Dienstag, 04. Juni 2019

09.45	Beginn der Veranstaltung und Begrüßung
09.45 – 10.30	Technologietrends 2020 - Wie schaffen B2B Unternehmen die Transformation und kulturelle Wende für mehr Wachstum <i>Stefan Hentschel, Leader Tech-Industrial und B2B Markets, Google</i>
10.30 – 11.15	Content Marketing – Vorgehen und Erfolgsfaktoren im B2B Alltag <i>Yves Naumann, Senior Consultant Digital Marketing, mellowmessage</i>
11.15 – 11.45	Kaffeepause
11.45 – 12.20	Digitale Transformation in der Schifffahrt. Wie man digitales Marketing in 126 Ländern an den Start bringt. <i>Jenny Gruner, Digital Marketing Manager, Hapag Lloyd</i>
12.20 – 12.55	Best Practice Normfest: User Experience als Erfolgsfaktor im B2B <i>Tim Böker, CEO, Kommerz</i>
12.55 – 13.30	Best Practice und Fails – Onlinemarketing eines mittelständischen Maschinenbauers <i>Viktoria Schütz, Geschäftsführende Gesellschafterin, Deguma-Schütz GmbH</i>
13.30 – 14.30	Mittagspause
14.30 – 15.15	Flip the funnel! Account-based Marketing als digitale Vertriebsform <i>Jürgen Sorg, Head of Marketing Communications Truck Tires EMEA, Continental Reifen Deutschland GmbH</i>
15.15 – 16.00	Thematische
16.00 – 16.30	Kaffeepause
16.30 – 17.10	Engaging Content for passionate Scientists – interaktionsreiches Grundrauschen für B2B Unternehmen <i>Marisa Asmuss, Social Media & E-Mail Marketing Manager, Eppendorf AG</i> <i>Vanessa Runge, Content Beraterin, Crowdmedia</i> <i>Dörthe Krahe, Social Media Manager, Eppendorf AG</i>
17.10 – 17.50	Bewegende Zeiten: Newsroom und Storytelling für B2B-Unternehmen <i>Stefan Pohl, Teamleiter Corporate Publishing, Medien und Redaktion, Datev</i>
18.00	Ende der Veranstaltung und Get-Together in der Cocktail Lounge

ONLINE B2B CONFERENCE

Mittwoch, 05. Juni 2019

09.10	Beginn der Veranstaltung und Begrüßung
09.10 – 09.45	The Hybrid Innovation Challenge <i>Rey Buckman, Leader, Airbus BizLab Campus</i>
09.45 – 10.20	Die digitale Mondlandung: Crashkurs so geht's vom Start bis zum Ziel! <i>Olaf Mörk, Director Marketing & Kommunikation, Dehn + Söhne GmbH</i>
10.25 – 11.00	Digital Marketing im B2B: Vom Kunden her denken – Warum der Kunde von heute der bessere Berater ist <i>Bernd Lynen, Senior Expert Digital Marketing, T-Systems Multimedia Solutions</i>
11.00 – 11.30	Kaffeepause
11.30 – 12.00	Content Marketing: Auf das Herz zielen und den Kopf treffen – die neue crossmediale B2B-Kommunikation der Marke Coroplast <i>Klaus Cloppenburg, Geschäftsführer, interactive tools GmbH</i>
12.00 – 12.30	Digitale B2B-Vertriebsstrategien – Die Nutzung der Suche für eine erfolgreiche qualifizierte Leadgenerierung! <i>Florian Faidt, Senior Sales Manager, BlueSummit</i>
12.30 – 13.00	Wie man mit kleinem B2B-Marketing-Budget und einer intelligenten Lösung tausende Online-Händler erreicht <i>Ivonne Sokoll, CMO, shipcloud GmbH</i>
13.00 – 14.00	Mittagspause
14.00 – 14.35	Der Kunde ist König! Wie ein zielgruppenrelevanter Inbound-Marketing-Prozess Kundenwünsche erfüllt. <i>Jürgen Mugrauer, Marketingleiter, Gutekunst Federnfabriken</i>
14.35 – 15.10	B2B kann (auch) Emotionen <i>Viviana Plasil, Head of Marketing & Communications Germany, Cushman & Wakefield</i>
15.10 – 15.45	Datenschutz für Marketiers – Was ist nach einem Jahr DSGVO wirklich wichtig? <i>Sabine Heukrodt-Bauer, Partnerin, Res Media</i>
16.00	Ende der Veranstaltung