

# ONLINE B2B CONFERENCE

Dienstag, 04. Juni 2019

09.30	<b>Beginn der Veranstaltung und Begrüßung</b>
09.45 – 10.30	<b>Technologietrends 2020 - Wie schaffen B2B Unternehmen die Transformation und kulturelle Wende für mehr Wachstum</b> <i>Stefan Hentschel, Leader Tech-Industrial und B2B Markets, Google</i>
10.30 – 11.15	<b>Content Marketing – Vorgehen und Erfolgsfaktoren im B2B Alltag</b> <i>Yves Naumann, Senior Consultant   Digital Marketing, mellowmessage</i>
10.30 – 11.30	<b>Masterclass - How to get started when you don't know where to start? - Commencing your digital transformation of marketing and sales</b> <i>Paula Bruneheim, Consultant, Avaus &amp; Erik Stenberg, Consultant, Avaus</i>
11.15 – 11.45	<b>Kaffeepause</b>
11.45 – 12.20	<b>Digitale Transformation in der Schifffahrt. Wie man digitales Marketing in 126 Ländern an den Start bringt.</b> <i>Jenny Gruner, Digital Marketing Manager, Hapag Lloyd</i>
12.20 – 12.55	<b>Best Practice Normfest: User Experience als Erfolgsfaktor im B2B</b> <i>Tim Böker, CEO, Kommerz</i>
12.20 – 13.20	<b>Masterclass – UX Insights für eine erfolgreiche Website</b> <i>Melina Friebe, UX Consultant, m-pathy GmbH &amp; Daniel Hujer, Chief Marketing Officer, m-pathy GmbH</i>
12.55 – 13.30	<b>Wie man mit kleinem B2B-Marketing-Budget und einer intelligenten Lösung tausende Online-Händler erreicht</b> <i>Ivonne Sokoll, CMO, shipcloud GmbH</i>
13.30 – 14.30	<b>Mittagspause</b>
14.30 – 15.15	<b>Flip the funnel! Account-based Marketing als digitale Vertriebsform</b> <i>Jürgen Sorg, Head of Marketing Communications Truck Tires EMEA, Continental Reifen Deutschland GmbH</i>
15.15 – 16.00	<b>Thementische</b>
16.00 – 16.30	<b>Kaffeepause</b>
16.30 – 17.10	<b>Engaging Content for passionate Scientists – interaktionsreiches Grundrauschen für B2B Unternehmen</b> <i>Marisa Asmuss, Social Media &amp; E-Mail Marketing Manager, Eppendorf AG Vanessa Runge, Content Beraterin, Crowdmedia</i>
17.10 – 17.50	<b>Bewegende Zeiten: Newsroom und Storytelling für B2B-Unternehmen</b> <i>Stefan Pohl, Teamleiter Corporate Publishing, Medien und Redaktion, Datev</i>
18.00	<b>Ende der Veranstaltung und Get-Together in der Cocktail Lounge</b>

# ONLINE B2B CONFERENCE

Mittwoch, 05. Juni 2019

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