



Die Vertriebsmanager

DEUTSCHLANDS GRÖßTE SALESFORCE!

Förderpartner-Edition 3.0

Unser Verband in Zahlen



2013

Gründungsjahr

1

Vertriebsverband

1.200

Verbandsmitglieder

120

Veranstaltungen/ Jahr

500+

Teilnehmende am
Vertriebsmanagement
Kongress

4.700

Follower in unserer
LinkedIn Community

Warum braucht es Die Vertriebsmanager?



Old keys won't
open new doors

Vertrieb steht vor großen Herausforderungen



100%

Quereinsteiger

51,9 Y

Ø Alter von
Vertriebsführungskräften

9,9%

Weibliche Führungskräfte
im Vertrieb

51%

Digitalisierungsrate im
Vertrieb

64%

Unternehmen haben
keine CSO-Funktion

17

SDGs

Vertrieb ist Vielfalt - 18 Rollen im Vertrieb



Vertriebsleitung
Geschäftsführung, Vorstand



Übergreifende Steuerung

Vertriebsstrategie
Business Development
Vertragsmgmt., Tax, Regulierung
Compensation & Benefits
Controlling, Reporting, Datenanalytik



Übergreifende Fachfunktionen

Innendienst
Pricing
Technischer Verkauf
Channel Mgmt. – E-Commerce
Channel Mgmt. – Distributoren
Channel Mgmt. – Tele-Sales



Akquise

Pre Sales
Außendienst
Bid Management



Bestand & Loyalty

After Sales
Kundenservice
Bestandskunden-Mgmt.

So sehen wir modernen Vertrieb



Die Vertriebsstrategie ist fester Bestandteil, sowie tragende Säule der Unternehmensstrategie.

Daher setzen wir uns für die eigenständige Board-Funktion des CSO (Chief Sales Officers) ein.

So sehen wir modernen Vertrieb



Führungskräfte erhalten Wissen & Qualifikation, um verantwortungsvoll und zukunftsfähig agieren zu können.

Wir unterstützen den Erwerb operativer, strategischer und praktischer Fähigkeiten für fachliche & persönliche Entwicklungen.

So sehen wir modernen Vertrieb



Professionalisierung des Vertriebs zur Sicherung von
Wettbewerbsfähigkeit & Fortbestand.

Wir bieten Netzwerke, unabhängige Expertise und Trends auf Basis von
Wissenschaft, Erfahrung und Know-How.

Unser Konzept



Unser Konzept



Unsere **8 Expert Hubs** liefern dir **strategische Impulse** – gemeinsam mit unseren Förderpartnern

Portal - Mediathek - Webinare



Unser **Wissenschaftlicher Beirat** führt für uns **wissenschaftliche Studien zu aktuellen Themen** durch, die dir exklusiv zur Verfügung stehen

Portal – Webinare



Von Vertriebsmanager:innen, für Vertriebsmanager:innen

Unsere **8 Local Hubs** organisieren bis zu **120 Veranstaltungen** im Jahr – für dein Netzwerk auf Augenhöhe

Präsenz: VKick – VNet



Unsere **Förderpartner** stellen dir ihre **Expertise und ihre Experten** zur Verfügung – gemeinsam geben wir die Antworten für strategische & operative Herausforderungen

VCoach/ Masterclass - Webinare - VKick
Portal - Mediathek



Unser Konzept – Netzwerken auf Augenhöhe



Business-Plattform

Branchenübergreifend

Lokal präsent

Wertschätzend

Wertvoll



8

Local Hubs

Unser Konzept – Mitglieder-Befähigung



Trends & Insights

Wissenstransfer

Wissenschaft &
Expertise

Content Creation

Content- und PR-Konzept
Mitgliederumfragen

Wissenschaft

Wissenschaftlicher Beirat
Wiss. Studien & Ergebnisse

Corporate Communication

Corporate Influencer & LinkedIn Community
Social Selling Expert (zertif. Lehrgang)

1
Zukunftsfähigkeit

Nachhaltigkeit
Diversity & Inclusion
Mental Health
Reporting

2 **Change & Transformation**

Vertriebsorganisationen
Sales vs. Supply Chain

3 **Führen & Fördern**

New Work – Future Skills
Fachkräftemangel

4 **Steuerung & Tools**

Automatisierung
Digitalisierung & KI

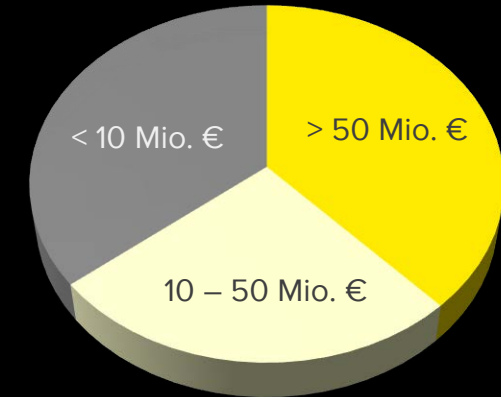
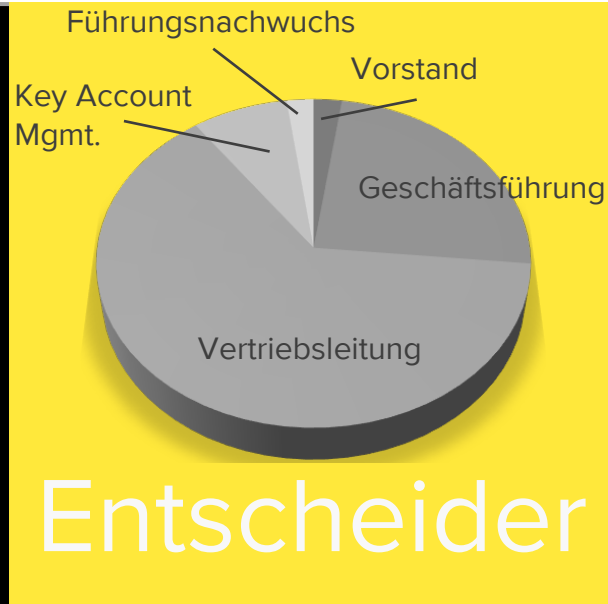
5 **Marketing & Sales**

Hybrid Selling
Sales vs. Marketing

8

Expert Hubs

Das bieten wir euch



Alle

Branchen

DACH

Region

B2B

Schwerpunkt

Vertriebsmanagement Kongress – das Highlight



2,5 Tage Vertrieb pur

Pre-Event: 02. Juni 2024

Kongresstage: 03. und 04. Juni 2024

Estrel Berlin (ECC)

**Nicht nur mitsurfen –
Wellen schlagen!**



Strategische Säulen:

- Leadership 4.0
- Vertriebspraxis
- Digitaler Vertrieb



Vertriebsmanagement Kongress – das Highlight



- Einmal jährlich
- Entscheider:innen & Fachkräfte im Vertrieb
- Mitglieder & Nicht-Mitglieder
- Mitglieder erhalten 20% Rabatt auf alle Ticketkategorien
- Teambuilding für dein Vertriebsteam (Gruppenrabatt)
- Weiterbildungszertifikat für alle Teilnehmenden

- 500+
- 40 Speaker
- 3 Bühnen
- Riesige Netzwerkfläche mit 50 Ausstellenden
- Geniale Abend-Netzwerk-Veranstaltung

Unterstützt und fördert uns!



Old keys won't
open new doors



Dein Schwerpunkt der Value Creation?



- Willst du mit wertvollem Content auf dich aufmerksam machen, wie z.B.
- Studien, Whitepaper, Checklisten durchführen und/ oder bereitstellen?
 - Blogbeiträge schreiben?
 - Webinare halten?

Lass dein Expertenwissen die Qualität deiner Produkte unterstreichen

Werde Content-Partner!

Dein Schwerpunkt der Value Creation?



- Willst du Value-basierte Netzwerke
 - Aktiv und regional gestalten?
 - In denen Vertriebsmanager:innen, ihre Erfahrungen und Herausforderungen miteinander vertrauensvoll teilen?
 - Und somit dazu beitragen, langfristige und beständige Netzwerke zu fördern?

Lass deine Präsenz auf die Qualität deiner Produkte aufmerksam machen

Werde Event-Partner!

Passt das schon – oder...



... kannst du mehr ...

- ... wertvollen Content für viele Themenbereiche liefern?
- ... gleichzeitig tun - sprich sowohl Content als auch Netzwerke gestalten?
- ... exklusive Marktstudien durchführen?
- ... den Verband mit deinen eigenen Produkten unterstützen?
- ... Individualität und Ideen einbringen?
- ... Exklusivität vertragen?
- ... Unterstützung von unseren Vorständen für die Promo brauchen?
- ... Kreativität ausleben?

Lass deine Kreativität für dich sprechen, um mehr Aufmerksamkeit erhalten

Werde V+-Partner!

Noch nicht genug? Nicht das Richtige dabei?



Willst du etwas Besonderes erreichen, wie ...

- ... einen besonderen Beitrag für die Forschung & Wissenschaft bzw. die Zukunftsfähigkeit des Vertriebs leisten?
- ... Ergebnisse und Erkenntnisse von Masteranden/ Doktoranden durch Studien fördern?
- ... neuen Entwicklungen und Trends im Vertrieb zu ihrer verdienten Aufmerksamkeit verhelfen?
- ... in besonderem Maße auf dich und dein Unternehmen aufmerksam machen?

Lass Taten sprechen – über dich, deine Produkte, dein Unternehmen: wirke

Werde Sponsor!

Unsere Partnerschaften



Förderpartner
(Basis-Mitgliedschaft)

1.200€

Content-Partner
(Premium-Förderpartner)

+2.500€

Event-Partner
(Premium-Förderpartner)

+2.500€

Einzelpakete

V+ (all inclusive)
(Premium-Förderpartner V+)

+5.000€

V+-Paket

Sponsor
(Premium-Förderpartner Projekt-Sponsor)

+10.000€

Sonder-Paket(e)



Tu es oder tu es nicht. Es gibt kein versuchen.

Wir freuen uns auf dich!



Werde noch
heute Mitglied!



Online-Mitgliedsantrag



Sprich mit Gaby über
deine
Gestaltungsmöglichkeiten



Gabriela "Gaby" Ahrens

Leiterin der Bundesgeschäftsstelle
gabriela.ahrens@dievertriebsmanager.de



Die **Vertriebsmanager**
Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.

Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.

Kurfürstendamm 194
Haus Cumberland
10707 Berlin

www.dievertriebsmanager.de



#du

Wir befähigen dich und deinen Vertrieb – du gestaltest



Die **Vertriebs**manager
Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.