

6. November 2018, Miele & Cie. KG, Carl-Miele-Straße 29, 33332 Gütersloh

Tagesagenda: Referenzkudentag „Miele Mobile Sales“

- 12:30** Check-in + Mittagsimbiss
- 13:00** **Begrüßung und Vorstellung der Vertriebsstrategie durch unseren Referenzkunden Miele & Cie. KG**
Michael Vollmer + Ralf Zimmer, Miele & Cie. KG
- 13:15** **Roadmap CRM der SAP AG** – Einordnung SAP Sales Cloud in der CX-Strategie
Mark Albrecht, itelligence AG
- 13:30** **Miele Mobile Sales** – Ein Überblick von der Anforderungsdefinition bis zur Umsetzung
Sebastian Wulfmeyer, Miele & Cie. KG + Joern Kempken, itelligence AG
- 14:15** Kaffeepause + Erfahrungsaustausch
- 14:45** **Miele Mobile Sales** – Mobile und digitale Vertriebsprozesse mit der SAP C/4HANA Sales Cloud und dem it.product catalog **inkl. Live Demo**
Sarah Bleß, Miele & Cie. KG + Robin Hartmann, itelligence AG
- 15:30** **Architektur und Integration in einem multiplem Backend Szenario** –
Erfolgreiche Lösung der Herausforderungen bei der Integration im SAP Sales Cloud Projekt bei Miele
Jens Wienmeier, Miele & Cie. KG + Martin Tieves, itelligence AG
- 16:15** Kurze Wechselpause
- 16:30** **Talk the Expert**
- | | | |
|--|---|--|
| <p>Architecture Management und Integration
Jens Wienmeier, Miele & Cie. KG + Philipp Domeratzki, itelligence AG</p> | <p>it.product catalog – Digitale Unterstützung des Vertriebs am POS
Sarah Bleß, Miele & Cie. KG + Robin Hartmann, itelligence AG</p> | <p>Miele Mobile Sales – Das Projekt im Detail
Sebastian Wulfmeyer, Miele & Cie. KG + Jörn Kempken, itelligence AG</p> |
|--|---|--|
- 17:15** Networking + Ausklang mit Fingerfood

