

Agenda

- 09:00 Uhr** **Herzlich willkommen mit Andrea Patzelt und Gerard von dem Bongart mit...**
 Ajay Bhatia CEO mobile.de
 Florian Baur Chief Sales Officer | mobile.de
 Kristina Holstein Head of Dealer Relations & Sales Enablement | mobile.de
 Christin Schink Chief Product Officer | mobile.de
- 09:15 Uhr** **Welche politischen Bremsen dem Handel gerade direkt Geld kosten**
 Jürgen Hasler Hauptgeschäftsführer ZDK e.V.
- 09:40 Uhr** **Warum Abwarten im Käufermarkt keine Strategie mehr ist**
 Burkhard Weller Geschäftsführender Gesellschafter WELLERGRUPPE
- 10:05 Uhr** **Warum Exzellenz im Verkauf wieder den Unterschied macht**
 Holger Bröer Serial Entrepreneur | Speaker, Coach, Autor | LosAngeles - Münster
- 10:25 Uhr** **Wo Daten und KI im Autohaus heute wirklich Ertrag bringen**
 Fritz Tiemeyer Leiter Vertriebscontrolling & Künstliche Intelligenz | Tiemeyer Gruppe
- 10:45 Uhr** **Wie das Autohaus der Zukunft wieder mehr Bedeutung bekommt**
 Torsten Bugla Geschäftsführer Audi Hannover GmbH
- 11:00 Uhr** **Der DOAK DeepDive**
 Gerard von dem Bongart Geschäftsführer V-max GmbH | Managementberater
- 11:15 Uhr** **Wie starkes Gebrauchtwagengeschäft entsteht**
 Christoph von Czernitzky Vorstand Vertrieb Koch Gruppe Automobile AG
- 11:30 Uhr** **Von der Anfrage zum Abschluss: Lead Management als Wettbewerbsvorteil**
 Dr. Sebastian Szambelan Director Transactions Businesses | mobile.de
- 11:45 Uhr** **Was Verkäufer heute können müssen, damit aus Bestand Ertrag wird**
 Matthias Prusseit Geschäftsführer Autowelt Prusseit GmbH | Geschäftsführer Automobilvertrieb MasterClass
- 12:00 Uhr** **Mehr Hot Leads mit dem neuen mobile.de Finanzierungsflow**
 Andreas Renner Senior Business Development Manager | mobile.de
- 12:15 Uhr** **Leasing auf mobile.de: Mehr Sichtbarkeit, mehr Anfragen, mehr Abschlüsse**
 Malte Mehler Leiter Key Account Management Regionen Süd & West | mobile.de
- 12:30 Uhr** **Warum schlechte Prozesse im GW-Geschäft jeden Tag Geld kosten**
 Dennis Schmidt Geschäftsführer bei AutoExpo - Deutsche Auto-Markt GmbH
- 12:45 Uhr** **Lead-Qualität statt Lead-Menge: Wie aus besseren Informationen schneller relevantes Geschäft wird**
 Michael Skule Langbehn Verkaufsleitung Gebrauchtwagen und Mitglied der Geschäftsleitung in der Süverkrüp Gruppe
- 13:05 Uhr** **Warum im Vertrieb heute wieder die ersten Minuten zählen**
 Martin Osterberger-Seitz Geschäftsführer Walter Seitz GmbH & Co. KG
- 13:20 Uhr** **Wie Geschwindigkeit im Autohaus echte Wirkung erzielt**
 Lasse Tatan Head of Sales & Marketing | Procar Automobile Wuppertal GmbH & Co. KG
- 13:35 Uhr** **Der DOAK DeepDive**
 Gerard von dem Bongart Geschäftsführer V-max GmbH | Managementberater
- 13:50 Uhr** **Warum Flotte heute mehr ist als Stückzahl, Rabatt und reine Verfügbarkeit**
 Gerhard Dietrich Geschäftsführer HAHN FLEET
- 14:05 Uhr** **Wie Führung auch in unruhigen Zeiten klar bleibt**
 Belinda Erkner Geschäftsführerin Erkner Gruppe
- 14:20 Uhr** **Warum Verantwortung im Autohaus nicht an wenigen Köpfen hängen bleiben darf**
 Oliver Bohn Geschäftsführer Kuhn + Witte