











acquisa

B2B Days



Programm

22. & 23. Juni 2022

- 09:25 | Opening: B2B Days
 Andrea Gerhard
Moderatorin
Moderatorin
- 09:30 | Die Macht des Perspektivenwechsel: Neue Ansätze für mehr Kundenbindung im B2B-Shop
 Markus Höfert
eCommerce Consultant
FACT-Finder
- 10:15 | LeadGen Hacks für deine Website: Mit Content Marketing zum innovativen Vertriebskanal
 Fionn Kientzler
Managing Partner
suxeedo GmbH
- 11:00 | Bestandskundenmarketing: Intelligente Personalisierung mit First-Party-Daten in 3 Schritten
 Florian von Bracht
Partner Manager
Apteco GmbH
- 12:00 | Mittagspause
- 13:30 | PPC Marketing entlang der Customer Journey: So stichst du im B2B-Umfeld aus der Masse heraus
 Uli Zimmermann
Geschäftsführer
eMinded GmbH
- 14:00 | Schaffe eine digitale Transformation mit deiner Investition in den B2B-Handel
 Volker John
Go To Market Lead Commerce
Adobe
- 14:45 | Digitalisierung bei Wein Wolf: Mit PIM geht es im B2B-Segment der Hawesko-Gruppe voran!
 Ramin Movahed
Product Owner E-Commerce & PIM
Wein Wolf GmbH
 Carolin Grewer
Marketing Manager Central & Eastern Europe
Akeneo
- 15:30 | Was geschieht mit deinen Leads, sobald sie generiert sind?
 Joël Puznava
Partner
Like Reply
 Carsten Ratzlaff
Sr. Business Development Manager - CX
Oracle

09:25 | Opening: B2B Days Tag 2



Andrea Gerhard
Moderatorin
Moderatorin

09:30 | Datenbasiertes B2B- E-Mail Marketing: Wie qualitrain zweistellige Wachstumsraten erzielt hat.



Michael Gaksch
Senior Account Executive
Salesforce



Nadja Perzy
Teamlead Marketing
EGYM

10:15 | Authentizität und Humor als Schlüssel zum Erfolg im B2B-Marketing



Friederike Zenner
Senior Account Manager
DEPT®



Benjamin Fouquet
Lead Brand Management
Haufe Group

11:00 | So wird jeder lausiger Newsletter zur Verkaufsrakete - Persönlichkeitsanalysen im E-Mail-Marketing



Rene Tzschoppe
Geschäftsführer
Autima® Marketing Automation

12:00 | Mittagspause

13:30 | Social Lead Gen Essentials - 4 Tipps für effiziente Kampagnen



Nicolas Optekamp
Team Lead Social Advertising
Nayoki GmbH

14:00 | Die Qual der Zahl: Warum die richtigen Ziele ein enormer Wettbewerbsvorteil sind



Alexander Malchow
Strategic Account Consultant
Smarketer GmbH



Florian Lokocz
Senior SEA Growth Consultant
Smarketer GmbH