



**TOUR 1: DEEP DIVE SALES**

**CX**



**FUTURE WEEKS**

ONLINE MIKRO-EVENT-REIHE

## ORBIS FUTURE WEEKS – SALES & SERVICE KOMPAKT

Machen Sie sich mit unseren CX-Experten und unserem Kunden Busch Vacuum Solutions auf den Weg in die Zukunft des Vertriebs. Spannende Insights & praxisrelevante Demos erwarten Sie.

### Tourenplanung (Agenda) 28. Januar 2025

► [Anmeldung](#)

- 10:00 Uhr **Begrüßung durch Ihren Tourguide**  
*Dirk Müller, Head of Business Center SAP Customer Experience, ORBIS SE*
- 10:15 Uhr **1. Etappe: Den Einstieg schaffen: Effiziente Leadgenerierung mit SAP Emarsys und ORBIS Training- und Eventmanagement**  
*Tobias Rothley, Consultant, contrimo GmbH (Member of the ORBIS Group)*
- 10:45 Uhr **2. Etappe: Der perfekte Guide: Opportunity-Management mit der intelligenten Sales Cloud V2**  
*Daniel Steinbach, Senior Manager Business Process Consulting, ORBIS SE*
- 11:15 Uhr **3. Etappe: Die Rundum-Sicht: Customer Experience bei Busch Vacuum Solutions**  
*Axel UMBER, Global Sales CRM/CX Expert, Busch Vacuum Solutions*
- 11:45 Uhr **Ende Tour 1**

**Ansprechpartner:** Eric Grünemeier | Telefon: +49 (0) 681/9924-237 | E-Mail: [eric.grünemeier@orbis.de](mailto:eric.grünemeier@orbis.de)

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos. Marktbegleiter sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

Bild: Adobe Stock

