



Die Vertriebsmanager

DEUTSCHLANDS GRÖßTE SALESFORCE!

Förderpartner-Edition 5.0

Unser Verband in Zahlen



2013

Gründungsjahr

1

Vertriebsverband

1.200

Verbandsmitglieder

120

Veranstaltungen/ Jahr

700+

Teilnehmende am
Vertriebsmanagement
Kongress

5.800

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.



Superhelden im Vertrieb schaffen!

Superhelden im Vertrieb durch die eigenständige Board-Funktion
des CSO / CRO (Chief Sales Officer / Chief Revenue Officer)



UNSERE MISSION

Gemeinsam für modernen Vertrieb!

Gemeinsam unterstützen wir den Erwerb operativer, strategischer, praktischer und persönlicher Fähigkeiten.



UNSER ZIEL

Zukunftsfähiger Vertrieb für alle!

Wir bieten Netzwerke, Austausch-Plattform, 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

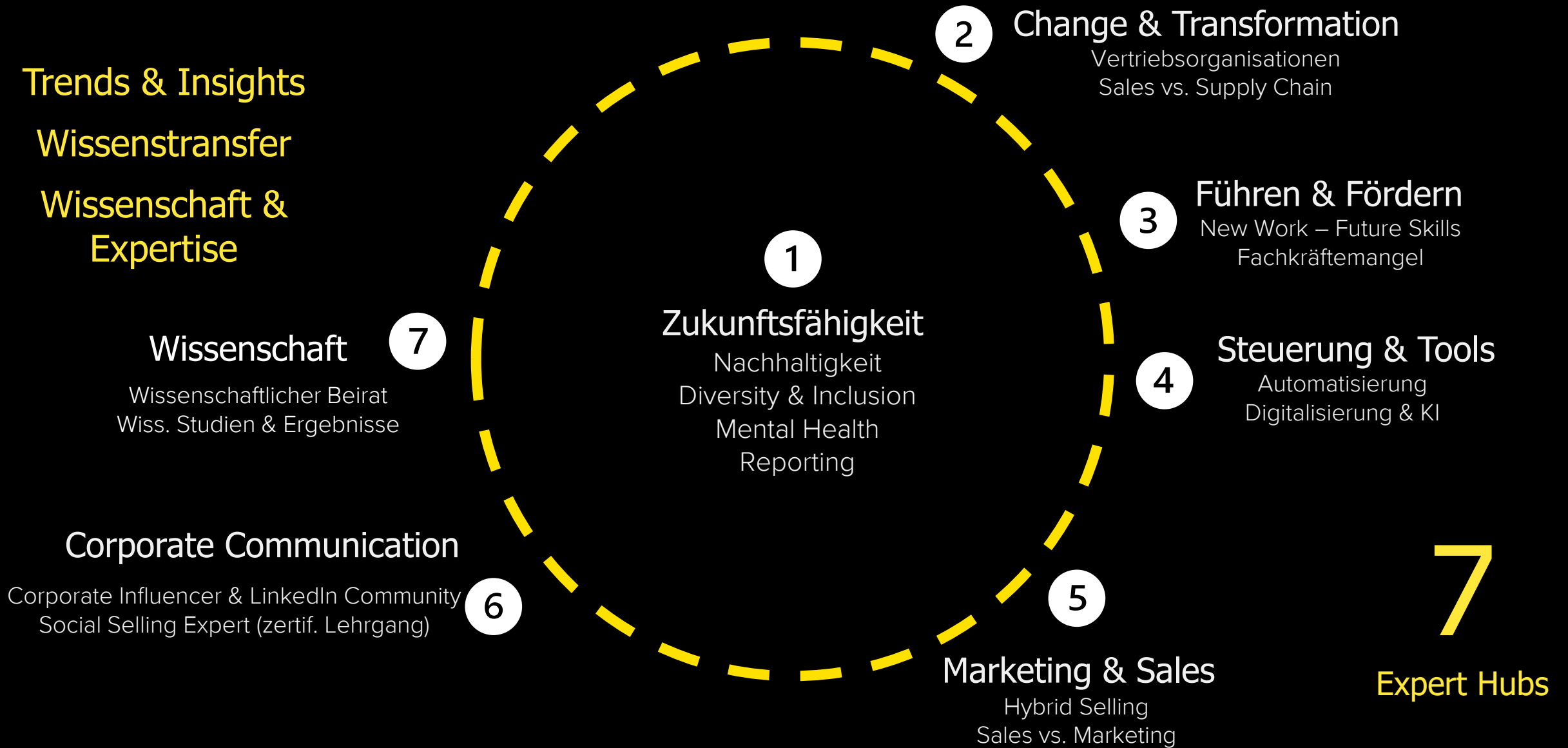
Wertvoll



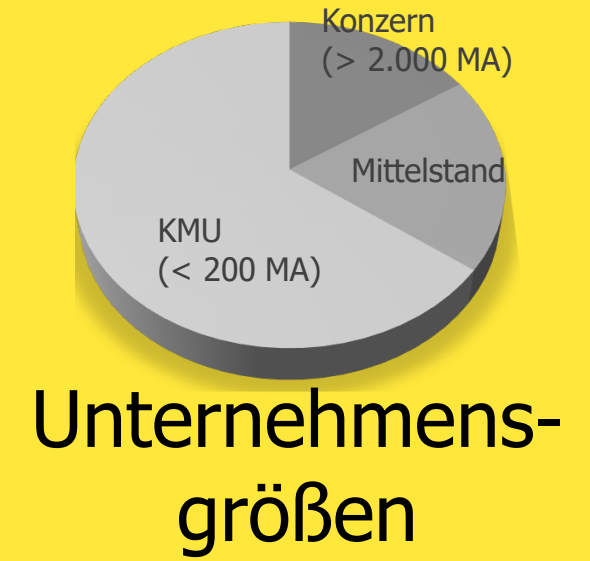
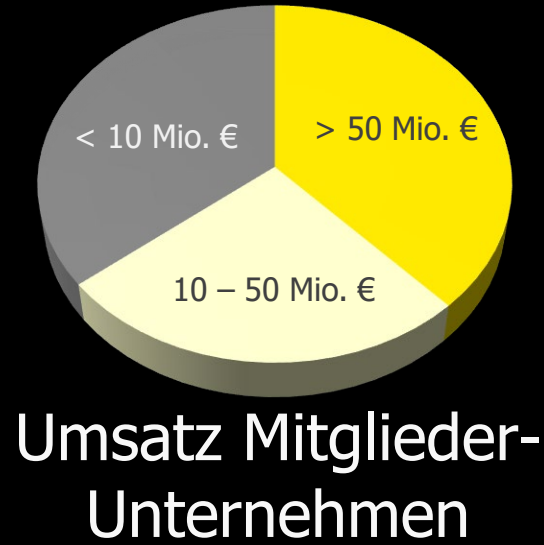
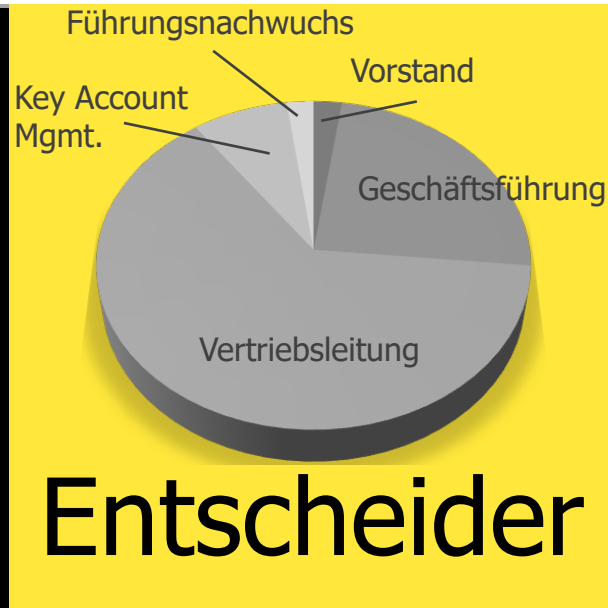
6

Local Hubs

Unser Konzept – Mitglieder-Befähigung



Das bieten wir euch



Alle

Branchen

DACH

Region

B2B

Schwerpunkt

Vertriebsmanagement Kongress – das Highlight



2,5 Tage Vertrieb pur

Pre-Event: 26. Mai 2025

Kongresstage: 27. und 28. Mai 2025

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

- 700+
- 40 Speaker
- 3 Bühnen
- Riesige Netzwerkfläche mit 50 Ausstellenden
- Geniale Abend-Netzwerk-Veranstaltung

Unterstützt und fördert uns!



Old keys won't
open new doors



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!

Förderpartner-Konzept



Förderpartner
(Basis-Mitgliedschaft)

1.200€

V+
(Premium-Förderpartner V+)

+5.000€

V+-Paket

Sponsor
(Premium-Förderpartner Projekt-Sponsor)

ab +4.000€

Sonder-Paket(e)

Inhalt der Pakete

Förderpartner
(Basis-Mitgliedschaft)

1.200€



1. Premium-Fördermitglied (Basis-Mitgliedschaft)

- Gegenseitige Logo-Verwendung geregelt über Rahmenvertrag/(Partnerschafts)-Vereinbarung
 - Zugang zur Förderpartner-Lounge im Mitgliederportal
 - Aufnahme in die LinkedIn-Community
 - Aktive Einbindung in die Verbandsaktivitäten:
 - VNet und VKick:
Information über die Möglichkeit zur Teilnahme an jeweils einer Veranstaltung in der Heimatregion nach Aufnahme in den Verband
- >> Ziel: Vernetzung mit anderen Förderpartnern und Mitgliedern

Inhalt der Pakete

V+
(Premium-Förderpartner V+)

+5.000€



2. Premium-Förderpartner V+

Basis-Inhalte

- Exklusivität & Individualität (beispielhaft):
 - Exklusives Onboarding
 - permanentes Mitglied im Think Tank in einem zugewiesenen Expert Hub, um aktiv den Content mitzugestalten
 - Einmalige Vorstellung des Unternehmens und Möglichkeit zur Erstellung von Content-Beiträgen im Content-Newsletter(bis zu 4x/Jahr)
 - Erstellen von Content-Beiträgen in unserer LinkedIn-Community (3x pro Quartal)
 - Beitrag zu Mitgliederumfragen + Möglichkeit zur Gestaltung einer eigenen Mitgliederumfrage
 - Unlimitierte Platzierung von Content und Tools (z.B. Whitepaper, Studien, Playbooks, Toolbox)
 - Spezielle Konditionen beim Vertriebsmanagement Kongress
 - Sonderkonditionen für das Durchführen von Verbandsveranstaltungen & eigenen Webinaren
 - Sonderkonditionen für unsere Mitglieder an Förderpartner-Veranstaltungen

Inhalt der Pakete

Sponsor Events
(Premium-Förderpartner Sponsor)

4.000 €



3. Sponsor Events

- Branding des Events mit Logo des Sponsors (Einladung, Posts, Vor-Ort)
- Möglichkeit für Fachvortrag oder Key-Note
- Erstellen Landing Page für Veranstaltung (nach Zulieferung aller inhaltlichen Informationen, Bilder und Texte durch den Sponsor)
- Vorstellung des Unternehmens und des Events im Event-Newsletter
- Übernahme von Ticketing (Catering & Location wird von Sponsor übernommen)
- Veranstaltungsbewerbung in unserer LinkedIn-Community und über den Verbandsaccount
- Übersendung der vollständigen Teilnehmerliste im Nachgang der Veranstaltung

Eventgröße	V+-Förderpartner	Nicht-Mitglied
10-20 Personen	1. Veranstaltung 2.000 €	4.000 €
	jede weitere Veranstaltung 4.000 €	



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

Wir freuen uns auf dich!



Werde noch
heute Mitglied!



Online-Mitgliedsantrag



Sprich mit Georg über
deine
Gestaltungsmöglichkeiten



Heinz-Georg "Schorch" Geissler

Referent Förderpartner

Heinz-georg.geissler@dievertriebsmanager.de



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