



SPEAKERPROFIL TIM CORTINOVIS

Wie setze ich AI in meinem Business Modell ein? Wie automatisiere ich Prozesse in Sales, Marketing und Service und hebe die Customer Experience auf ein neues Niveau? Und wie begeistere ich meine Teams für all das?

Tim Cortinovis bietet Antworten, fordert heraus, inspiriert. Er bringt Cutting-Edge-Technologien und Business zusammen, um zu zeigen, was sinnvoll ist.

Tims Vorträge sind sehr unterhaltsam: Er hat eben schon als Fernsehmoderator und Romanautor das Publikum fasziniert.

Seine Keynotes sind energetisierend, voller Begeisterung, farbigen Stories und aktuellen Beispielen. Sehr interaktiv, manchmal fordernd und fundiert, wie ein guter BBC-Dokumentarfilm. Im Feedback der TeilnehmerInnen werden Tims Vorträge regelmäßig mit der höchsten Wertung versehen.



THEMEN

Folgende Themen sind bei Tim stark nachgefragt:

Sales Automation, Marketing Automation, AI, AR, Voice Assistenten, Chatbots, Robotic Process Automation, Digital Sales.

SPRACHEN

Tim hält Vorträge leidenschaftlich gern nicht nur auf Deutsch, sondern bei gleichem Niveau auch auf Englisch und Spanisch.

BÜCHER

Aktuelle Titel: „This is Marketing Automation! This is Sales Automation“ – Ende 2020 in den USA erschienen, kurzzeitig auf #1 der Amazon Entrepreneurship Charts



Deutsche Ausgabe „Das ist Marketing Automation! Das ist Sales Automation!“ im Frühjahr 2021 auf Deutsch erschienen.

KURZ-VITA



- Moderation Fernsehnachrichten
- 20 Jahre Erfahrung im Europa-weiten Vertrieb, Schwerpunkt digitale Transformation und Automatisierungstechnologien
- 20 Jahre auf der Bühne als Keynote-Speaker und Autor



VIDEOS_

Imagevideo: https://www.youtube.com/watch?v=wn_PMgiedDs&t=21s

Video-Testimonials: https://www.youtube.com/watch?v=6WfQ_Z7uLWg&t=1s

Virtuelle Keynote zur Eröffnung der Future Interactive im Juli 2021:
<https://www.youtube.com/watch?v=UrpfSsd7kYc>

Live-Impressionen aus einer Keynote (14 Minuten):
https://www.youtube.com/watch?v=LH5OC_4lqG4&t=586s

VORTRÄGE UND KEYNOTES_

(alle Vorträge können mit einer Länge von 18 bis 90 Minuten gebucht werden)

KI als Schlüsselfaktor vitaler Unternehmen

Zielgruppen: Top-Management, UnternehmerInnen

Buchbar als Impulsvortrag und als Keynote

Mögliche Inhalte:

- So nutzen Sie KI in Ihren bisherigen Business Modellen
- Neue Business Modelle mit KI
- Auf dem Weg zum „Algorithmic Enterprise“
- Eindrückliche Beispiele aus den erfolgreichsten Unternehmen weltweit
- Voraussetzungen in Ihrem Unternehmen für den Einsatz von KI
- Ausblick auf die nächste Zukunft der KI

In diesem Vortrag geht es darum, welche Rolle KI in modernen, sich entwickelnden Unternehmen spielt. Der Bogen spannt sich von den Best Practice Beispielen weltweit erfolgreicher Konzerne bis zur Anwendung von Künstlicher Intelligenz im Mittelstand. Die ZuhörerInnen werden in die Lage versetzt, diesen allpräsenten Hype einzuordnen und die Bedeutung dieser Technologie für ihr eigenes Unternehmen abzuschätzen.





Sales auf Autopilot

Zielgruppen: Top-Management, UnternehmerInnen, VP Sales, Vertriebsleiter, Marketingleiter

Diesen Vortrag können Sie als Impulsvortrag oder als Keynote buchen. Und Sie können ihn für B2B als auch für B2C buchen.

Mögliche Inhalte:

- Das geht: So sieht aktuelle Sales- und Marketing-Automation aus
- Aber mit wem? Marktübersicht und Ihr Weg durch den Anbieter-Dschungel
- So heben Sie die Customer Experience Ihrer Kunden auf ein ganz neues Niveau
- Und so begeistern Sie auch Ihre MitarbeiterInnen dafür

Digital Minds

Zielgruppen: Top-Management, UnternehmerInnen, VP Sales, Vertriebsleiter, Marketingleiter, Sales- und Marketingteams

Impulsvortrag, buchbar für B2B und B2C

Mögliche Inhalte:

- Erfolgreich in einer digitalisierten Welt
- Digitaler Vertrieb = Datengetriebener Vertrieb?
- Welche digitalen Tools helfen uns wirklich weiter? Welche lenken nur ab?
- Was wollen Kunden heutzutage eigentlich?
- Automatisierte Standardaufgaben: Der Turbo für mehr Erfolg im Vertrieb

WORKSHOPS/ COACHINGS/ SEMINARE/ TRAININGS/ WEBINARE

Alle Workshops sind in hohem Maße interaktiv und geistig fordernd. Sie sind zu 100% an der Praxis ausgerichtet. Alle TeilnehmerInnen geben hinterher das Feedback, dass der Workshop sehr aktivierend war und Spaß gemacht hat.

Workshop: KI als Schlüsselfaktor vitaler Unternehmen

Zielgruppen: Top-Management, UnternehmerInnen, IT-Entscheider

Dauer: 2 – 3 Stunden für erste Einsichten



In diesem Workshop werden Sie Szenarien entwickeln, was eigentlich der konkrete Einsatz von Künstlicher Intelligenz in Ihrem Unternehmen bedeuten könnte und welches die ersten Schritte dazu sind. Die Grundlage sind Ihre bestehenden Geschäftsmodelle.

Workshop / Webinar: Sales auf Autopilot

Zielgruppen: UnternehmerInnen, VP Sales, Vertriebsleiter, Marketingleiter

Dauer: 8 Stunden als Workshop, 2 Stunden als Webinar

In diesem Workshop analysieren Sie Ihre Vertriebs- und Marketingprozesse und entwickeln ein mögliches Bild für die Automatisierung und eine Roadmap.

BERATUNG

Beratung zu Sales- und Marketingautomation

Ich berate Sie abhängig von der Größe und digitalen Entwicklung Ihres Unternehmens zur sinnvollen Automatisierung Ihrer kundenbezogenen Prozesse in Sales, Marketing und Service. Gerne führe ich mit Ihnen zusammen die Analyse durch, welche Automatisierungen sinnvoll sind, begleite Sie im Auswahlprozess konkreter IT-Systeme und im Change-Prozess für Ihre Teams.

REFERENZEN

(Auswahl)

Avaya Inc

ai zurich Konferenz

Techfest Indian Institute of Technology Bombay Konferenz

Sales Kick-off EMEA Ried / Zillertal, Corel Corporation

Sales Kick-off Königswinter, igus GmbH

Quadient Innovation Day Köln, quadient GmbH

MBE Global Conference, Athen

Sales Kick-off Gütersloh, Arvato Systems

Sales Excellence Summit, Citrix (Agentur Edelman)

Partner-Webinare Frankfurt/Main, ING



SPEAKERPROFIL TIM CORTINOVIS

Strategie-Workshop, C.Illies Hamburg

Jahreshauptversammlung München VSV Signal Iduna

Großhandelstag Digital Spielfeld Hub Berlin, Roland Berger

Symposium Sachwert Digital Frankfurt/Main, Fondszeitung

EINBINDUNG IN IHR EVENT_

Tim Cortinovis steht für Interviews, Paneldiskussionen, Fotos und alle Arten von Social Media – Maßnahmen im Rahmen Ihres Events gerne zur Verfügung. Gerne promoten wir Ihr Event auch über die Reichweite von Tim Cortinovis

KUNDENSTIMMEN_

“We are extremely thankful to you for having participated in Techfest this year. The session was greatly insightful and highly inspiring and all our team members, as well as our audience, liked it a lot.” Yash Jain, Event Manager at Techfest, IIT Bombay

„We had a fabulous talk from Tim. It was engaging, it was fun, it was airy and light. The whole room was really excited by what he had to share with us.”, Jason Wesbecher, VP Sales and Marketing Corel Corporation, Austin

„Oliver Leisse und Tim Cortinovis haben uns echt begeistert und uns geholfen zu erkennen, was auf uns zukommt. Durch ihren Kick-off-Workshop können wir planen, wie wir aktiv die Zukunft unseres Bereichs bei E.ON gestalten.”, Torsten Spieker, Head of Business Analysis & Support bei E.ON SE

„Auch im Thema Digitalisierung des B2B-Vertriebs setzte er wichtige Impulse bei uns!“ Christoph Bäckeralf, Cloud Business Developer, Arvato Systems



„Mir hat der Vortrag super gut gefallen, es war sehr interaktiv, energiegeladen und ich konnte mit dem Vortrag viele Ideen und Impulse mitnehmen. Es hat mir megagut gefallen.“ Mavie John, Team Leader Social Care Vodafone

„Mir hat der Vortrag hervorragend gefallen. Es war eine bunte Mischung zwischen Digitalisierungsthemen, die uns alle ja umtreiben und aus den kommunikativen



SPEAKERPROFIL TIM CORTINOVIS

Themen aus dem Trainingsbereich. Das Feedback, was wir von unseren Partnern bekommen haben, war exzellent.“ Chris Meyer, Partnermanager ING

“Ich fand den Vortrag hochspannend, von Moonshot über Customer Journey letztendlich zu Guerilla Marketing. [...] wichtige neue Ansätze, die sich jetzt tagtäglich umsetzen lassen.“ Karl-Heinz Fuchs, Sales Manager Quadient Switzerland AG

„Ich fand es spannend und finde es deswegen auch interessant, dass sich jeder mit dem Thema [Digitalisierung im Vertrieb] auseinandersetzt und sich dazu auch einen Vortrag von Ihnen anhört.“, Peter Ring, VSV SIGNAL IDUNA Gruppe e.V.

„Vielen Dank für einen spannenden und sehr unterhaltsamen Vortrag. Unsere Teilnehmer waren begeistert von den Einblicken in die ganz aktuellen Trends der Digitalisierung im Vertrieb. Ich wünsche noch vielen anderen Veranstaltungsteilnehmern, dass Sie in den Genuss eines Vortrages von Ihnen kommen!“, Dr. Tilman Welther, Herausgeber, Fondszeitung

„Was bedeuten eigentlich die aktuellen Trendhemen Automatisierung, Künstliche Intelligenz und Digitalisierung für den B2B-Vertrieb? Das hat Tim Cortinovis jüngst einem unserer Kunden (ein Hamburger Handelshaus, das mit Produktionsmaschinen nach Ostasien handelt) in einer sehr inspirierenden Keynote deutlich gemacht. Er hat eindrücklich gezeigt, wie Vertriebsprozesse immer weiter digitalisiert und vom Dreiklang ERP, CRM und PIM optimiert werden und welchen Einfluss KI und Sprachassistenten auf die Kundenkommunikation haben. Sein Vortrag hat mit dazu beigetragen, dass uns der Kunde weiter beauftragt hat, gemeinsam digitale Chancen zu identifizieren und zu evaluieren.“, Jens Reinhard, Geschäftsführer RelevantFirst GmbH

„Mit seiner Expertise im Bereich Vertriebsautomatisierung hat Tim Cortinovis unserer Marketing- und Vertriebs-Zielgruppe in den letzten Jahren viele neue Impulse, Denkanstöße und wertvolle Tipps in seinen Webinaren mit auf den Weg gegeben. Immer am Puls der Zeit, greift er Trends geschickt auf und vermittelt praxisrelevante Umsetzungsansätze. Ich schätze in unserer Zusammenarbeit vor allem die Zuverlässigkeit, den offenen und kreativen Austausch und seine Fähigkeit, komplexe Inhalte spannend aufzubereiten und (visuell und sprachlich) ansprechend zu transportieren. Ich kann Tim als Referent und Partner nur wärmstens empfehlen und freue mich selbst auf viele weitere Projekte mit ihm!“, Julia Lehwald, Corporate Marketing Manager EMEA, LogMeln Germany GmbH (ehemals Citrix)

„Tim Cortinovis hat mit seinem Vortrag einen erfrischenden Impuls gesetzt zu mehr Kundenorientierung im Vertrieb ... und das sehr unterhaltsam und kurzweilig.“ Stefan Holler, Leiter Marketing WALDNER Laboreinrichtungen GmbH & Co. KG



VERÖFFENTLICHUNGEN

- „This is Marketing Automation! This is Sales Automation! A Compact Guide to Putting Sales on Autopilot for SME“. 2020
- Künstliche Intelligenz im Vertrieb. Interview für den Podcast Digitalisierung im Vertrieb der Agile Sales Company
<https://open.spotify.com/episode/0jh0hdUs2zbkUPD6Uvmtp5>. April 2020
- Leads generieren durch Automatisierung und KI. Interview für den Go Inbound Podcast.<https://open.spotify.com/episode/5ZyFxzGpRmQEQBKLEmhrx7?si=qWCKzdrTzaCba9M9YXV2Q>. April 2020
- Chatbots in der Customer Journey. Interview für den Podcast Chatbot Talk von Sophie Hundertmark. Erscheint im Juni 2020
- „Storytelling“, LEAD Digital Titelstory 7, 2017 https://www.cortinovis.de/wp-content/uploads/2019/01/Lead_07_2017_08-13_TITELSTORY-1.pdf
- „Digitalisierung im Vertrieb. Wie kann mein Vertrieb davon profitieren?“, H&V Journal CDH, 7,2017 <https://www.cortinovis.de/wp-content/uploads/2017/08/Digitalisierung-im-Vertrieb.-Artikel-H-V-Journal-Juli-2017.pdf>

VIRTUELLE EVENTS

Erfahren mit dem Einsatz technischer Interaktionstools (VoxR, Slido, Mentimeter..)

- Virtuelle Keynotes, unter anderem Techfest Bombay, Avaya Inc., ai zurich Konferenz, ca. 20 Webinare für Citrix/ LogMeln in den letzten acht Jahren
- Erfahrung mit Zoom, MS Teams, OBS, Mentimeter, Mural, Google Hangouts, Skype



SOCIAL MEDIA – PROFILE UND – REICHWEITE_

- LinkedIn (>9.600 Follower) - <https://www.linkedin.com/in/timcortinovis/>
- Twitter (>900 Follower) <https://twitter.com/TimCortinovis>
- XING (>900 Follower) https://www.xing.com/profile/Tim_Cortinovis/portfolio

Sie haben noch Fragen? Suchen Sie sich einen Telefontermin direkt in Tims Kalender aus: <https://calendly.com/cortinovis>

