

DIE ZUKUNFT DES VERTRIEBS

Wie funktioniert der Vertrieb der Zukunft? Wie setze ich Artificial Intelligence 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 liefert die passenden Antworten, fordert heraus, inspiriert. Er bringt Cutting-Edge-Technologien und Vertrieb 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 aus der Praxis. Sehr interaktiv, komplex und fundiert, wie ein guter BBC-Dokumentarfilm. Im Feedback der TeilnehmerInnen werden Tims Vorträge regelmäßig mit der höchsten Wertung versehen.



Tim ist überzeugt: Die Automatisierung trägt dazu bei, den Hebel im Sales deutlich zu vergrößern. Vertriebsteams werden so erfolgreicher und somit auch zufriedener.

Dramatische Entwicklungen in unserer Welt ändern gerade die Art und Weise, wie wir Geschäfte machen. Pandemien, Klimawandel, politische Unsicherheiten tragen dazu bei, dass das Business immer weniger planbar wird. Gleichzeitig steigt der Druck, Prozesse digital abzubilden. Alle Unternehmen, alle Unternehmenseinheiten, werden davon erfasst. Auch der Vertrieb. Die sogenannte VUCA-Welt fordert von uns eine dynamische Denk- und Herangehensweise – vor allem in der Kundenbeziehung. Jetzt zeigt sich deutlich, wie der Vertrieb der Zukunft aussehen muss. Wenn wir uns neue Methoden Produkte, Services und Dienstleistungen zu verkaufen aneignen, gewinnen wir; wenn nicht, verlieren wir.

Die Chancen sind enorm – aber nur für die Vertriebsverantwortlichen, die schnell handeln, um anpassungsfähige Systeme aufzubauen, die den „digitalen“ Kunden ansprechen. Dann kommen die neuen Leads und KundInnen wie von Zauberhand. Der Vertrieb wird begeistert sein. Wo jetzt vielleicht noch Frust herrscht, entsteht wieder Spaß am Job. Anstatt auf zehn Anrufe oder Kundenkontakte einen Abschluss zu erhalten, realisiert der Vertrieb in Zukunft bei zehn Kontakten neuneinhalb Deals. Und das ist es doch, was wir im Vertrieb wollen.

In Tims Vorträgen, Workshops, Online-Sessions und Büchern erfahrt Ihr, wie das geht.



THEMEN_

Folgende Themen sind bei Tim stark nachgefragt:

Sales Automation, Digital Sales, Marketing Automation, Robotic Process Automation, Artificial Intelligence, Augmented Reality, Voice Assistenten, Chatbots, ,

Sprachen_

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

BÜCHER_AKTUELLSTE VERÖFFENTLICHUNGEN

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



Deutsche Ausgabe „So geht Vertrieb in Zukunft“ im Januar
2022 auf Deutsch.



KURZ-VITA_



- Magister in Germanistik und Hispanistik
- Moderation Fernsehnachrichten
- 20 Jahre Erfahrung im europaweiten Vertrieb in den Branchen Finance, IT sowie Industrie und Anlagenbau, Schwerpunkt digitale Transformation und Automatisierungstechnologien
- seit 2000 Keynote-Speaker und Autor





VITA_

Tim ist ein international gefragter Keynote Speaker auf Konferenzen (wie dem Techfest Bombay) und Business-Veranstaltungen wie Kunden-Events oder Sales-Kick-offs.

Wie sieht die Zukunft des Vertriebs aus? Welche Vertriebsprozesse kann ich automatisieren? Was nützt mir die Digitalisierung im Kundenkontakt? Wie hebt Digitalisierung die Customer Experience meiner Kunden auf ein neues Niveau?

Mit all diesen Fragen beschäftigt sich Tim Cortinovic (M.A., Jahrgang 1972) seit mehr als zwanzig Jahren. Die Begeisterung für Vertriebsthemen wurde direkt nach seinem Studium der Germanistik und Hispanistik durch verantwortungsvolle Positionen im internationalen Sales und Marketing geweckt, viele davon im IT-Sektor und der Automatisierungstechnologie. Was erwartet Euch bei Tim Cortinovic? Auf jeden Fall die neuesten Erkenntnisse zur digitalen Transformation im Bereich Vertrieb und zu Sales Automation. Und ein sympathischer und spannender Vortrag. Denn: Gefragt, warum die Teilnehmer hinterher motiviert und inspiriert sind, antwortet Tim Cortinovic „Als Fernsehmoderator und Romanautor weiß ich, mit Worten umzugehen – gesprochen wie geschrieben, in Spanisch und auf Deutsch. Ich habe gelernt, Akzente zu setzen und nie den richtigen Moment für eine Pointe zu verpassen. Wenn man seine ZuhörerInnen fesseln will, muss die eigene Begeisterung spürbar sein. Und ich brenne für das Thema Vertrieb.

Tim ist überzeugt vom automatischen Sales Funnel, der es ermöglicht, mehr Zeit für die qualitativ hochwertige Kundenbeziehungen zu investieren und das Unternehmen voranzubringen.

Er denkt keinesfalls, dass die Automatisierung in Vertrieb und Marketing Jobs bedroht, sondern ist sich sicher, dass diese die Qualität der Arbeit erhöht und Anforderungen an Qualifikationen in Marketing und Sales verändert. **Denn ab sofort geht es nicht mehr nur darum, einzelne Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen. Das übernehmen mittlerweile Algorithmen. Dafür müssen wir aber andere Unternehmen von uns als Business-Partner überzeugen und diese Unternehmensbeziehung müssen wir verkaufen können.**

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=UrfSsd7kYc>

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)

Die Zukunft des B2B- Vertrie

Millenials vertrauen Vertriebsmitarbeitern einfach nicht mehr so wie frühere Generationen. Sie glauben eher ihrer eigenen (Internet-)Recherche.

KundInnen belohnen gute virtuelle Einkaufserlebnisse. B2B-Organisationen sind weit hinter die Standards von B2C-Online-Angeboten gefallen. Kundinnen verlangen auch im B2B die gleiche Convenience, die gleiche Transparenz und vor allem Geschwindigkeit.

Höhere digitale Verkäufe bringen mehr Daten mit sich. Bei Online-Transaktionen entstehen große Datenmengen. Nur wenige B2B-Organisationen sind in der Lage diese Daten strukturiert zu erfassen, zu organisieren und daraus datengetriebenen erfolgreichen Vertrieb zu leisten.

KundInnen wollen mit PartnerInnen heute über digitale und vor allem Self-Service-Kanäle kommunizieren. Deshalb geht eine Studie des Marktforschungsunternehmens Gartner davon aus, dass bis 2025 60 % der B2B-Vertriebe den Schritt vom persönlichen Verkauf hin zum datengesteuerten, KI- und Robotics-getriebenen Verkauf vollziehen werden.

Dieser Vortrag zeigt, wie die Zukunft des Vertriebs aussieht, wie Ihr davon profitieren könnt und wie Ihr Eure Sales-Teams dafür begeistert.

Zielgruppen: Top-Management, UnternehmerInnen

Buchbar als Impulsvortrag und als Keynote

KI als Schlüsselfaktor vitaler Unternehmen

Zielgruppen: Top-Management, UnternehmerInnen

Buchbar als Impulsvortrag und als Keynote

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.

Mögliche Inhalte:

- So nutzen Ihr KI in Euren bisherigen Business Modellen
- Neue Business Modelle mit KI
- Auf dem Weg zum „Algorithmic Enterprise“





- Eindrückliche Beispiele aus den erfolgreichsten Unternehmen weltweit
- Voraussetzungen in Eurem Unternehmen für den Einsatz von KI
- Ausblick auf die nächste Zukunft der KI



Sales auf Autopilot

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

Diesen Vortrag könnt Ihr als Impulsvortrag oder als Keynote buchen – ausgerichtet auf B2B oder B2C.

Getrieben von Künstlicher Intelligenz sind komplette Sales Funnel im Vertrieb automatisierbar - von der Leadgenerierung über Inbound- und Outbound-Taktiken über die Leadqualifizierung, den Abschluss und die Erschließung aller Cross- und Upselling-Potenziale bis hin zu Predictive Selling.

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

Social Selling

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

Impulsvortrag, buchbar für B2B und B2C

Wie erweitere ich mein Netzwerk? Wie spreche ich dort potenzielle Leads an und wie wird meine Zielgruppe auf mich aufmerksam? Wie finde ich den passenden Content, ohne viel Zeit mit Schreiben zu verbringen? Und: Wie bekomme ich das in meinem Arbeitstag unter?





Darauf werden ich in der Session Antworten liefern, die Euch wirklich weiterbringen. Hier erfahrt Ihr, wie Ihr mit wenigen Minuten Social Selling am Tag deutlich mehr NeukundInnen finden und gleichzeitig mit BestandskundInnen Kontakt haltet, um im richtigen Moment präsent zu sein.

Im digitalen Zeitalter sind KundInnen schlechter zu erreichen, möchten weniger persönlich kontaktiert werden und selbst bestimmen, wann sie mit dem Vertrieb in den Dialog gehen. Wie könnt Ihr nachhaltige Beziehungen zu Euren KundInnen aufbauen, die Marke Speaker's Excellence im Bewusstsein halten und den Bedarf Eurer KundInnen genau zum richtigen Zeitpunkt adressieren? Richtig eingesetzt ermöglicht Euch Social Selling all das.

In den Business-Netzwerken identifiziert Ihr ganz gezielt EntscheiderInnen, für die Euer Angebot relevant ist. Ihr erfahrt, welche Themen, Probleme und Fragestellungen Eure Zielgruppe aktuell beschäftigen und könnt so die perfekte Lösung zum passenden Zeitpunkt anbieten. Voraussetzung dafür ist neben einem professionellen Profil ein relevantes Netzwerk, der richtige Content und Kontinuität.

Inhalte des Vortrags:

- Warum Social Selling Verkäufer erfolgreicher macht
- Wie Ihr Euch schnell ein relevantes Netzwerk aufbauen
- Wie Ihr mehr Leads über LinkedIn generiert
- Welche Inhalte Euch erfolgreich machen und wo Ihr diese herbekommt
- An welche (ungeschriebenen) Spielregeln Ihr Euch halten solltet

WORKSHOPS/ COACHINGS/ SEMINARE/ TRAININGS/ WEBINARE_

Alle Workshops sind in hohem Maße interaktiv und fordernd. Und zu 100 % an der Praxis ausgerichtet. Alle TeilnehmerInnen geben hinterher das Feedback, dass der Workshop sehr aktivierend war, Spaß gemacht und wichtige Impulse für das Business gegeben hat

Workshop: KI als Schlüsselfaktor vitaler Unternehmen

Zielgruppen: Top-Management, UnternehmerInnen, IT-Entscheider

Dauer: 2 – 3 Stunden für erste Einsichten





In diesem Workshop werden wir Szenarien zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz in Eurem Unternehmen entwickeln und Ihr erfahrt, welches die ersten Schritte dazu sind. Die Grundlage sind Eure 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 analysiert Ihr Ihre Vertriebs- und Marketingprozesse und entwickelt ein mögliches Bild für die Automatisierung und eine Roadmap.

BERATUNG_

Beratung zu Sales- und Marketingautomation

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

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 supergut 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 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 Cortinavis 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

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

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 EUER EVENT_

Tim Cortinervis steht für Interviews, Paneldiskussionen, Fotos und alle Arten von Social Media – Maßnahmen im Rahmen Ihres Events gerne zur Verfügung. Gerne promotet Tim Euer Event auch über die Reichweite seiner sozialen Netzwerke.
Hier die Social Media Netzwerke

VERÖFFENTLICHUNGEN_

- “So geht Vertrieb in Zukunft. Wie KI und Robotics den Vertrieb im Mittelstand verändern.“. 2022
- „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=g_WCKzdrTzaCba9M9YXV2Q. 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.cortinervis.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.cortinervis.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 (>10.500 Follower) - <https://www.linkedin.com/in/timcortinervis/>
- Twitter (>900 Follower) <https://twitter.com/TimCortinervis>
- XING (>900 Follower) https://www.xing.com/profile/Tim_Cortinervis/portfolio

Ihr habt Fragen?

Sucht Euch einen Telefontermin direkt in Tims Kalender aus:
<https://calendly.com/cortinervis>

