#neudenken salesgoesdigital.com #neuhandeln

KI IM VERTRIEB

19. und 20. Juni 2024
Traunkirchen

digital sales summit 2024

Künstliche Intelligenz (KI) im Vertrieb
#neudenken #gemeinsam handeln

Künstliche Intelligenz hat sich von einer experimentellen Idee zu einer innovativen Kraft entwickelt, die heute fest im Berufsalltag vieler Unternehmen verankert ist.

Was gestern noch Gegenstand von Diskussionen war – nehmen wir beispielsweise die Funktionalität und den Nutzen von ChatGPT – ist heute bereits ein fester Bestandteil des modernen Arbeitsplatzes. Unternehmen, die schon frühzeitig auf KI gesetzt haben, befinden sich nun bereits in der Phase, ihre KI-gestützten Prozesse durch gesammeltes Erfahrungswissen zu perfektionieren und so einen deutlichen Leistungs- und Wettbewerbsvorteil zu erzielen.

Ergreifen Sie die Initiative und nutzen Sie das Momentum, um Künstliche Intelligenz (KI) strategisch für den Erfolg Ihres Vertriebs zu nutzen.

Dieser Kongress wurde im Juni 2023 ins Leben gerufen, um ambitionierte Menschen aus Vertrieb und Verkauf zusammenzubringen, die sich mit den aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen von Künstlicher Intelligenz in Vertriebsorganisationen beschäftigen. Der erste Digital Sales Summit war ein voller Erfolg und wird deshalb auch 2024 fortgesetzt.

Unser Antrieb ist es, den Teilnehmer:innen des Digital Sales Summit 2024 nicht nur Inspiration und Wissen zu bieten, sondern konkrete Arbeitswerkzeuge an die Hand zu geben. So können sie das Potenzial der KI im eigenen Unternehmen schneller und besser ausschöpfen.

Der Summit dient als Plattform für echte Interaktionen, sowohl untereinander als auch mit den Referenten. Besonders hervorzuheben ist unser innovatives Workshopkonzept am zweiten Tag, das aktive Teilnahme und Lernen außerhalb der gewohnten vier Wände fördert, um so echte Entwicklungen anzustoßen.

Wir ermutigen Sie, mit Kolleginnen und Kollegen, mit Kundinnen und Kunden, gemeinsam als Gruppe am Digital Sales Summit 2024 teilzunehmen.

Nutzen Sie gemeinsam diese zwei Tage, um im wunderbaren Traunkirchen zu erarbeiten, wie im Vertrieb und Verkauf eine verantwortungsvolle Nutzung von KI umgesetzt und damit die Zukunft des Unternehmens, die Zufriedenheit der Kunden sowie die Beschäftigungssicherheit aller Mitarbeiter:innen gestärkt werden kann.

Anmeldung unter www.salesgoesdigital.com

Programm: 19. Juni

9:00-9:30	Eintreffen und Check-In im wunderbaren Traunkirchen
9:30-9:45	**BEGRÜSSUNG** *Peter Huber, MBA, Gastgeber & Berater aus Leidenschaft* *Dr. Georg Karigl, Unternehmensvitalisierer*
9:45-10:45	**ÖKONOMISCHE EFFEKTE IM BLICK – Zukunftssichere KI-Strategien in Vertrieb und Marketing** *Dr. Holger Schmidt; Netzökonom* Erfahren Sie in diesem Vortrag über die ökonomischen Potenziale der Künstlichen Intelligenz, Wettbewerbsvorteile und die Schlüsselkriterien für den erfolgreichen Einsatz im Unternehmen. Im Fokus steht die Generative KI, insbesondere ChatGPT.
10:45-11:30	**FIKTION TRIFFT VERTRIEBSREALITÄT - KI-Umsetzung aus wissenschaftlicher Perspektive** *FH-Prof. DI Dr. Ulrich Bodenhofer - FH Hagenberg* Tauchen Sie ein in die wissenschaftliche Perspektive der KI-Umsetzung, erforschen Sie die Schnittstelle zwischen Theorie und Praxis und erkennen Sie die kritischen Erfolgsfaktoren für die Implementierung von KI-Projekten aus akademischer Sicht. Aktuelle Forschungsergebnisse und ihre Relevanz für die Unternehmenspraxis stehen im Zentrum dieses Vortrags.
11:30-12:15	**WER SPRICHT GERNE MIT CHATBOTS: Chancen, Herausforderungen und Best Practices von KI im Kundenservice** *Ulrike Gosewinkel- Salesforce Österreich* Zufriedene Kunden bekommt ein Unternehmen heute nicht mehr allein durch erstklassige Produkte – da muss mehr geboten werden. Top-Kundenservice, der schnell reagiert, von überall aus verfügbar ist und personalisierte Empfehlungen ausspricht – das ist der Schlüssel, um Kund:innen langfristig zu binden.
12:15-13:30	Mittagsessen
13:30-14:15	**NIE MEHR ALLEINE: Wie der KI-Copilot im Verkaufsalltag hilft** *Joerg Konwalinka - Microsoft Österreich* Erfahren Sie, wie der Microsoft Copilot den Verkaufsalltag revolutioniert. Die Keynote beleuchtet aktuelle Entwicklungen und Einsatzmöglichkeiten, speziell für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte. Entdecken Sie, wie diese Technologie den Vertriebsprozess optimiert und unterstützt.
14:15-14:45	**DATA-DRIVEN SALES: Advanced Analytics mit KI-Methode** *Dr. Franz Juen - Geschäftsführer QUOMATIC.AI* Entdecken Sie, wie KI und Machine-Learning komplexe Markt-dynamiken entschlüsseln und fundierte Vorhersagen ermöglichen. Juen enthüllt, wie eine solide Datenstrategie und Digitalisierung in Sales & Marketing den Weg für "Predictive Lead Scoring" ebnen. Ein praxisnaher Use Case zeigt, wie KI die Angebotsoptimierung bis hin zum Dynamic Pricing revolutioniert, und individuelle Einflussfaktoren auf Bestellwahrscheinlichkeiten aufdeckt.

Programm: 19. Juni

14:45–15:15	**ARTIFICIAL COMPANY INTELLIGENCE: Die nächste Ära von KI im Unternehmensalltag** *Gerhard Kürner - Geschäftsführer 506.ai* Begleiten Sie uns in die neue Ära der Unternehmensdigitalisierung, in der "Unternehmens- KI " mehr als nur ein Begriff ist, sondern zur Realität des modernen Arbeitsalltags wird. In dieser spannenden Keynote tauchen wir ein in konkrete Anwendungen, von sicherer KI, über unternehmenseigene Daten bis hin zu digitalen Assistenten, die Aufgaben übernehmen. Gerhard Kürner lädt Sie zu einer Reise ein, wie die Philosophie der "Company AI" die Prozesse moderner Unternehmen revolutionieren könnte.
15:15–15:45	Pause
15:45–16:15	**QUICKWINS: Fünf teuflisch gute Tool-Tipps für KI im operativen Verkauf #praxispur** *Gerhard Stockinger - Unternehmensberater & KI-Enthusiast* Entdecken Sie, wie mit Quick Wins mit minimalem Aufwand und maximaler Wirkung erzielt werden können, während gleichzeitig die unternehmensinternen Prozesse und Daten auf ihre Zukunftsfähigkeit evaluiert werden. Diese Keynote präsentiert praxiserprobte KI-gestützte Ansätze, die nicht nur entscheidende Wettbewerbsvorteile bieten, sondern auch den Grundstein für eine erfolgreiche digitale Transformation im gesamten Unternehmen legen.
16:15–16:45	**EIN TRAUM WIRD WAHR: Durch KI zur personalisierten Weiterbildung im Vertrieb** *Ulrike Pfiel, MA - L&D Expertin, Geschäftsführerin Learn & Grow* In einem dynamischen Vertriebsumfeld ist die Notwendigkeit für schnelles und effektives Lernen präsenter denn je. Diese Keynote öffnet die Türen zur Welt der KI-unterstützten Personalentwicklung und beleuchtet, wie intelligente Lernstrategien Bildungslücken nicht nur minimieren, sondern auch erhebliche Steigerungen in den Vertriebsergebnissen erzielen können.
16:45–17:45	**EMOTION TRIFFT KI: Die Bedeutung Emotionaler Intelligenz im KI-Zeitalter** *Dr. Hans Georg Häusel - Psychologe & Hirnforscher* In dieser Keynote nehmen wir Sie auf eine unterhaltsame Reise durch das menschliche Gehirn, um die unbewussten, emotionalen Entscheidungsprozesse im Verkauf, Marketing und Management zu enthüllen. Dr. Hans Georg Häusel zeigt auf, wo die "Kaufknöpfe" im Gehirn liegen und wie man Kunden in verschiedenen Branchen verführt. Im Managementbereich beleuchtet er, was Motivation und Führung effektiv macht, besonders in Zeiten der Künstlichen Intelligenz, wo emotionale Intelligenz an Bedeutung gewinnt.
17:45–18:00	**Zusammenfassung des ersten Tages** *Ing. Peter Huber, MBA - Gastgeber & Verkäufer aus Leidenschaft* *Dr. Georg Karigl, Unternehmensvitalisierer*
Ab 19:00	Gemeinsames Abendessen

Programm: 20. Juni

Ziel des zweiten Tages ist es, gemeinsam den Blick bewusst auf den Transformationsprozess zu lenken. Am Ende des Tages mit konkreten Workshop-Ergebnissen nach Hause fahren.

7:30-9:00	**PRAXIS PUR - FÜR EARLY BIRDS: Gemeinsames KI-Hacking am Morgen (Anmeldung notwendig)** *Gerhard Stockinger, Peter Huber , Paul Zeinhofer* Entdecken Sie beim gemeinsamen Frühstück den Copiloten von Microsoft (v. a. Copilot Studio, Copilot 365 und Copiloten im CRM) im Echtbetrieb. Durch Live-Demos werden sie die Möglichkeiten aber auch Grenzen der neuen Technologien erkennen.
9:00-9:15	**BEGRÜSSUNG & Offizieller Start in den zweiten Tag** *Peter Huber, MBA, Gastgeber & Berater aus Leidenschaft* *Mag. Gerhard Leitner, Geschäftsführer LIMAK Austrian Business School*
9:15-10:15	**MEHR SPEED, WENIGER RISIKO – Erfolgsfaktor Momentum und Geschwindigkeit** *Benedikt Böhm; Geschäftsführer Dynafit und Extremskibergsteiger* Die Reduktion auf das Wesentliche ist die heutige Erfolgsformel bei der Vielzahl der Möglichkeiten und Wege, die wir täglich wählen können. Aber warum fällt uns das Reduzieren so schwer? Benedikt Böhm beleuchtet das heutige Wirtschaftsleben aus der Sicht eines Extrembergsteigers und Geschäftsführers eines führenden Sportartikelherstellers. Was für eine Rolle spielt Geschwindigkeit bei der Risikominimierung, aber auch Geduld und Flexibilität. Wie verhalten wir uns in absoluten Ausnahmesituationen und wie erreichen wir unsere Ziele in Zeiten der Ungewissheit?
10:15-10:30	Pause
10:30-11:15	**KANNIBALISIERUNG ALS CHANCE: Wie KI Unternehmen sowohl bedrohen als auch retten kann** *Gernot Winter; Hrsg. Magazin TRAiNiNG, Gründer von Superintelligenz.eu* Anfang 2023 der KI-Schock: Da kommt etwas Gewaltiges auf uns zu. Zwei Monate und einige Analysen, Seminare und Prognosen später die Gewissheit: Verlage wie unseren wird es in 5 bis 7 Jahren nicht mehr brauchen. Die erarbeitete Lösung: Wir begleiten KI dabei, uns als Verleger zu ersetzen und teilen unser Wissen – eine transformative Reise vom klassischen Magazin-Verlag zum KI-Anbieter
11:15-11:30	Pause
11:30-12:30	**POSTDIGITALE ZUVERSICHT – Menschliche Brillanz im digitalen Zeitalter** *Dipl.-Päd. Ing. Peter Baumgartner; Berater, Autor, Coach, Hochschuldozent* Auch ohne KI und Digitalisierung ist uns Menschen bislang Großartiges gelungen. Heute gilt es, die aktuellen Trends als das zu sehen, was sie sind: hochentwickelte Werkzeuge. Den größten Fortschritt im 21. Jahrhundert bietet nicht Technologie, sondern unser menschlicher Zugang.
12:30-13:00	Pause

Programm: 20. Juni

13:00-16:30	**GEMEINSAM AUF NEUEN WEGEN:** **Wander-Workshop mit der World-Cafe-Methode** Tauchen Sie ein in unseren moderierten Wander-Workshop und nutzen Sie die Gelegenheit, die Inhalte des Kongresses in der malerischen Kulisse der Langbathseen zu reflektieren. Unter Anwendung der World Cafe Methode werden Sie mit unseren Keynote-Speaker:innen in Kontakt treten, sich austauschen und gemeinsam in der Gruppe vertiefen. Dieser Workshop bietet die Chance, bewusst Abstand vom Alltag zu nehmen und in der Bewegung neue Perspektiven zu gewinnen. Wichtige Erkenntnisse und Diskussionen werden via Audiomessages dokumentiert, die nachfolgend transkribiert und Ihnen als Protokoll zur Verfügung gestellt werden. Die Wanderung ist leicht und wird bei jedem Wetter durchgeführt. Denken Sie an Ihre Regenbekleidung. Durch die World-Cafe-Methode werden alle Teilnehmer:innen mit allen Gruppen ins Gespräch kommen. **Gruppe 1: Advanced Analytics** Franz Juen & Ulrich Bodenhofer **Gruppe 2: New Learning Journey** Ulrike Pfiel & Gernot Winter & Florentina Schallmeiner **Gruppe 3: Digital Leadership** Michael Pachlatko & Peter Baumgartner **Gruppe 4: KI-Quickwins** Gerhard Stockinger & Paul Zeinhofer **Gruppe 5: Emotionale Intelligenz** Hans Georg Häusel (zu70%) & Peter Huber **Gruppe 6: Brennpunkt Recht** Mag. Christina Stumpner Trunk - Rechtsanwältin in ständiger Kooperation mit der SWS Scheed Wöss Rechtsanwälte OG Die Zusammenstellung der Gruppen kann sich bis zum Kongress noch geringfügig ändern.
16:30-17:00	**Gemeinsamer Abschluss**

Anmeldung unter www.salesgoesdigital.com

Meet your KI-Partner!

Im Rahmen des Digital Sales Summit bieten wir Ihnen im Foyer die Möglichkeit, die Welt der künstlichen Intelligenz hautnah zu erleben. Hier geht es nicht um theoretische Diskussionen, sondern um greifbare Anwendungsbeispiele.

Kommen Sie vorbei und lassen Sie sich von folgenden Partnern, Lösungen & Anwendunge begeistern:

506 Data & Performance GmbH
Als Experten für künstliche Intelligenz und Online-Marketing revolutioniert Five-O-Six die Art und Weise, wie Unternehmen ihre Daten nutzen, um mit ihren Kunden zu kommunizieren.

Quomatic.AI
salesmatic.ai ist IHR virtueller Vertriebsassistent. Mit der Erfahrung aller Verkäufer, der Schnelligkeit und Lernfähigkeit der rechenstärksten Computer. So bleibt die langjährige Vertriebserfahrung in Ihrem Unternehmen.

smartpoint dataformers GmbH
smartpoint dataformers bewegt das digitale Österreich und ist somit mehr als ein Lösungspartner für Software Engineering, SharePoint, CRM, Data Analytics, Workflow & digitale Transformation.

LIMAK Austrian Business School GmbH
Die LIMAK Austrian Business School steht seit mehr als 30 Jahren für Führungskräfteentwicklung auf Top-Niveau und bietet wissenschaftlich fundierte Management- und Leadership Weiterbildung am Puls der Zeit.

NBD Group
Die NBD Group unterstützt ambitionierte Vertriebsorganisationen im digitalen Wandel. Mit einem ganzheitlichen, sehr methodischen Ansatz und „good vibes“gestaltet sie die Transformation hin zu effizienteren, digitalen Vertriebsprozessen nicht nur erfolgreich, sondern auch motivierend und mitarbeiterfreundlich.

Anmeldung unter www.salesgoesdigital.com

Tickets & Preise

Hier finden Sie alle Informationen zum Zweitagesticket und den Leistungen:

Tickettyp	Preis	Leistungen
Gesamtkongress 19. -20.6.	1.450 €	Eintritt zur Konferenz, zwei Tage, Inkl.: Vortragsunterlagen, Video-Schnitt des Live-Streamings, KI-Toolbox 19.6. Pausenverpflegung, Mittagessen, Getränke, Abendessen 20.6. Frühstück, Wanderjause & -getränke Online-Teilnahme an einem von vier Follow-Up-Terminen zusammen mit Ihrem Team. Bei diesen Terminen präsentiert Peter Huber kompakt und inspirierend die Highlights des Kongresses. Diese Zusammenfassung der Kongress-Highlights eignet sich hervorragend, um Kolleginnen und Kollegen im Unternehmen der Teilnehmenden zu informieren. Die Termine sind am 4. Juli 2024, 8. August 2024, 5. September 2024 und 3. Oktober 2024, jeweils von 16:00 bis 17:00 Uhr.

Exkl. MwSt.; Exkl. Nächtigung.

Gruppenermäßigung
Wir bieten Ihnen als Management-Team neben unseren Einzeltickets auch spezielle Firmentickets an. Ab einer Teilnehmerzahl von 3 Personen aus Ihrem Unternehmen können Sie von unseren vergünstigten Angeboten profitieren. Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen dazu - kontaktieren Sie uns einfach.

Nächtigung
Folgende Hotelempfehlungen stehen zur Verfügung, für die ein Zimmerkontingent mit dem Kennwort „NBD“ reserviert wurde. Wir bitten Sie, Ihre Buchung direkt beim Hotel vorzunehmen. #FIRSTCOME #FIRSTSERVED

- Hotel Post; post@traunseehotels.at; +43 7617 23070

Veranstaltungstermin und -ort

- **19.–20. Juni 2024, Hotel Post am See: Ortsplatz 5 A-4801 Traunkirchen**

Veranstalter

- NBD Valuetainment GmbH | Sterngasse 3 | A-1010 Wien
- Ihr Ansprechpartner: Ing. Peter Huber, MBA | +43 664 4144283 | huber@nbd.at

Anmeldung unter www.salesgoesdigital.com

„Unser Extra“ für alle Teilnehmer:innen

Im Teilnahmebeitrag sind zusätzlich die folgenden Leistungen inkludiert:

- Videozusammenschnitt der Keynotes
- Folien der Speaker:innen
- Zusammenfassung des Wander-Workshops
- Management-Summary des Gesamtkongresses als offene Powerpoint-Datei mit uneingeschränktem Nutzungsrecht im eigenen Unternehmen.
- Online-Teilnahme an einem von vier Follow-Up-Terminen zusammen mit Ihrem Team. Bei diesen Terminen präsentiert Peter Huber kompakt und inspirierend die Highlights des Kongresses. Diese Zusammenfassung der Kongress-Highlights eignet sich hervorragend, um Kolleginnen und Kollegen im Unternehmen der Teilnehmenden zu informieren. Die Termine sind am 4. Juli 2024, 8. August 2024, 5. September 2024 und 3. Oktober 2024, jeweils von 16:00 bis 17:00 Uhr.

Nach dem Digital Sales Summit 2024 werden Sie

- über aktuelle Trends und Best Practices im Bereich des Vertriebs informiert sein
- eine Orientierung haben, wie man das Thema ganzheitlich (holistisch) angeht
- ihre Managementkolleg:innen informieren können
- eine Entscheidungsgrundlage für einen ganzheitlichen Ansatz besitzen
- Ihre Mitarbeiter:innen informieren und einbinden können
- aus der Veränderungslethargie kommen und den Startknopf drücken, damit die digitale Transformation richtig Fahrt aufnimmt (darum auch die Bewegung am zweiten Tag des Kongresses)
- durch die geknüpften Netzwerk-Kontakte Ihren Transformationsprozess gestärkt vorantreiben.

- **uns als Wegbegleiter im digitalen Wandel kennen #TASKFORCEKI**

Ihr Gastgeber und Ansprechpartner

Peter Huber, MBA, ist Ihr Gastgeber und Ansprechpartner beim Kongress. Als erfahrener Berater, Trainer und systemischer Coach unterstützt er Vertriebsorganisationen mit einem besonderen Fokus auf den digitalen Wandel.
Mit seiner Expertise und einer modernen Denk- und Arbeitsweise begleitet er Sie am Puls der Zeit durch die Veranstaltung.
Kontaktieren Sie ihn direkt unter +43 664 4144283.

Anmeldung unter www.salesgoesdigital.com

Version 1: 26. November 2024
Fotos © traunseehotels.at/Christof Wagner

Die Speaker im Überblick!

Dipl.-Päd. Ing. Peter Baumgartner ist internationaler Unternehmensberater und Hochschuldozent. Der sechsfache Buchautor ist Wirtschaftsliteraturpreisträger und inspirierender Redner. Nicht umsonst bezeichnet er sich als „Falco der Rednerbühne" – österreichisch charmant und faktenreich direkt.

Dr. Ulrich Bodenhofer ist Professor für Künstliche Intelligenz an der Fachhochschule Oberösterreich in Hagenberg, Österreich. Seine Forschungsgebiete umfassen Maschinelles Lernen und Künstliche Intelligenz mit einem speziellen Fokus auf Sales-Analytik, Gesundheitswesen und Bioinformatik.

Benedikt Böhm ist internationaler Geschäftsführer des Skitourenausrüsters Dynafit. Seit seinem Eintritt im Jahr 2003 entwickelte sich die Marke aus der Insolvenz zum Weltmarktführer für Equipment rund um den Skitourensport. In seinem zweiten Leben ist Benedikt Böhm Extremskibergsteiger. Er besteigt bis zu 8.000m hohe Berge nicht nur ohne Sauerstoff und Fremdhilfe, sondern im sogenannten „Speed-Stil" um das Risiko durch einen kürzeren Aufenthalt in der Todeszone zu reduzieren.

Ulrike Gosewinkel ist Senior Key Account Managerin bei Salesforce Österreich und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in Marketing, Vertrieb und Kundenservice bei internationalen Unternehmen. Sie ist Expertin für Kundenbeziehungsmanagement und folgt dabei ihrer Leidenschaft für „Customer Success", um Kunden langfristig erfolgreich zu machen. Sie beschäftigt sich intensiv mit Fragestellungen der integrierten Betrachtung von Vertrieb und Service und der neuen Rolle des Kundenservice im Zuge der Digitalisierung.

Dr. Hans-Georg Häusel (Dipl. Psychologe) ist Vordenker des Neuromarketings und zählt international zu den führenden Experten in der Marketing-, Verkaufs- und Management-Hirnforschung. Das von ihm entwickelte Limbic® Modell gilt heute als das beste und wissenschaftlich fundierteste Instrument zur Erkennung bewusster und unbewusster Lebens- und Kaufmotive sowie zu einer neuropsychologischen Zielgruppensegmentierung und Persönlichkeitsmessung.

Peter Huber, MBA begleitet als Berater, Trainer und systemischer Coach ambitionierte Vertriebsorganisationen. Seine Expertise ist vor allem der digitale Wandel im Vertrieb. Durch seine eigene Burn-out- Erfahrung weiß er wie kein anderer, was es heißt, Veränderungen und Krisen erfolgreich zu meistern. In seiner Freizeit ist der leidenschaftliche „Verkäufer" Extremsportler. Sein sportlicher Traum ist die Teilnahme am Ironman Hawaii. Der gefragte Redner und Autor mehrerer Bücher lebt in Traunkirchen, Österreich.

Dr. Franz Juen, promovierter Informatiker und diplomierter Wirtschaftswissenschafter, ist der CEO von QUOMATIC.AI. Sein Fokus liegt darauf, Unternehmen durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) auf ihrem Weg zu gesteigerter Vertriebseffizienz und erhöhten Gewinnen zu begleiten.

Anmeldung unter www.salesgoesdigital.com

Die Speaker im Überblick!

Dr. Georg Karigl ist ein erfahrener Trainer, Unternehmensvitalisierer und der Gründer von MENSCH IN BEWEGUNG, einem Forum für Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung mit Standorten in Linz, Salzburg und Wien. Mit seiner Expertise unterstützt er Unternehmen dabei, ein Kommunikationsklima zu schaffen, das es Einzelpersonen und Teams ermöglicht, alte Muster zu durchbrechen und neue Strategien sowie Ziele gemeinschaftlich zu verfolgen und zu leben.

Mag. Jörg Konwalinka, Head of Business Applications bei Microsoft Österreich, fungiert mit seiner Expertise in der digitalen Transformation als Navigator für seine Kunden, um sie sicher durch die Herausforderungen und Chancen der modernen Geschäftswelt zu leiten.

Gerhard Kürner ist Geschäftsführer des oberösterreichischen Technologieunternehmens 506 DATA & PERFORMANCE GMBH. Neben seiner beruflichen Rolle engagiert sich Kürner aktiv im Vereinsvorstand von AI Upper Austria.

Dr. Michael Pachlatko ist Geschäftsführer der smartpoint dataformers GmbH. Er hat sich über Jahrzehnte in der DACH-Region als Schlüsselfigur im digitalen Wandel etabliert und gibt als Gastdozent an Hochschulen seine Erfahrungen an junge Menschen weiter. Unternehmen aller Größen vertrauen den kunden- und mitarbeiterorientierten Lösungen der smartpoint dataformers GmbH.

Ulrike Pfiel, MA ist eine erfahrene Personalentwicklerin und AI-Trainerin mit über 13 Jahren Erfahrung in Training und Personalentwicklung. Sie nutzt künstliche Intelligenz, um Kreativität zu fördern, Arbeitsprozesse zu optimieren und Lerninhalte effizient umzusetzen. Mit zusätzlicher 10-jähriger Erfahrung im Investitionsgüterverkauf kennt sie die Herausforderungen im Vertrieb.

Dr. Holger Schmidt lehrt digitale Transformation an der TU Darmstadt und ist Co-Host eines FAZ-Podcasts zur Künstlichen Intelligenz.

Gerhard G. Stockinger ist ein IT-Experte und Unternehmensberater mit mehr als 25 Jahren Erfahrung. Er unterstützt Unternehmen verschiedener Branchen bei der Optimierung ihrer Prozesse und der Implementierung von KI-Lösungen.

Mag. Christina Stumpner-Trunk ist Rechtsanwältin in ständiger Kooperation mit der SWS RechtsanwälteScheed Wöss Rechtsanwälte OG und berät Unternehmen.bei den rechtlichen Herausforderungen im Umgang mit KI im Betrieb.

Gernot Winter ist Lehrbeauftragter an der FH Wien und Verleger (u.a. Magazin TRAiNiNG). 2023 gründete er das KI-Start-up Superintelligenz.eu. Er engagiert sich ehrenamtlich für Datenschutz und Völkerverständigung – und für einen verantwortungsvollen Umgang mit Künstlicher Intelligenz.

Anmeldung unter www.salesgoesdigital.com