

SALES! IN ACTION!

Παρασκευή 7 Ιουλίου 2017, Συνεδριακό Κέντρο Δαΐς

Αληθινές ιστορίες πωλήσεων (ή πώς να σκοτώσετε τον... δράκο)



#SalesInAction17

www.conference.com

Event ID: SalesInAction17

Δίκτυο: DAIS1 ή DAIS2 ή DAIS3 ή DAIS4

Κωδικός: 12341234

www.salesinaction.gr

AGENDA

09:00-09:30	Καφές & Εγγραφές
09:30-09:45	Χαιρετισμός – Εισαγωγή Ξένια Μαντζιώρη, Διευθύντρια σύνταξης, περιοδικό «σελφ σέρβις»
	Συντονισμός συνεδρίου Αγγελίνα Μιχαηλίδου, Γενική Διευθύντρια, Response A.E.
	Χαιρετισμός συνεδρίου Εκπρόσωπος ΙΠΕ
09:45-10:05	Παρουσίαση έρευνας για το διαπραγματευτικό προφίλ του στελέχους πωλήσεων Γιάννης Δημαράκης, Managing Partner, Scotwork Hellas

BEST PRACTICES SHOWCASE

10:05-11:05	Θέμα: Ενέργειες που βελτίωσαν τις πωλήσεις σε μια δύσκολη περίοδο για την οικονομία «Sales driven by Culture: Οι πωλήσεις στο επίκεντρο» Θοδωρής Καυκής, Διευθυντής Επιχειρησιακής Ανάπτυξης, PrimeTel «Η δύναμη της τμηματοποίησης των αγορών» Παναγιώτης Καμπισιούλης, PhD, Sales & Vertical Markets Manager, B. Καυκάς A.E. «Επέκταση διανομής σε μη παραδοσιακά κανάλια» Δημήτρης Ανδριώτης, Indirect Retail Channels Team Director, ΟΠΑΠ «Από την Αίσθηση στη Γνώση, γιατί η Γνώση είναι Δύναμη!» Σωτήρης Γιδόπουλος, Διευθυντής Πωλήσεων, Elvida Foods «Don't be afraid of the dark» Γιώργος Λειβαδίτης, Διευθυντής Κλάδου Marine and Retail, Μοτοδυναμική A.E.E.
11:05-11:35	Coffee Break / networking & one2one sessions
11:35-12:25	Θέμα: Στρατηγικές επιλογές που ενίσχυσαν σημαντικά το μερίδιο στην αντίστοιχη κατηγορία ή αγορά

12:25-13:55	«Οι πωλήσεις είναι αυτό που είμαστε» Βασίλειος Κατωπόδης, National Sales Manager Dermatology, AbbVie «Πώς η επιμονή και η υπομονή μπορούν να σας βοηθήσουν να πετύχετε στις πωλήσεις» Ηλίας Πολυχρονόπουλος, Head of Corporate Market, Cyta Hellas «Είσαι υπ' ατμόν;» Γεώργιος Τσώνης, Γενικός Διευθυντής Ανάπτυξης N.A. Ευρώπης, Bonduelle Group «Smart Growth» Χρήστος Παπαγιαννόπουλος, Commercial Director, LeasePlan Hellas
	Θέμα: Τεχνολογικές καινοτομίες-λύσεις στις πωλήσεις που βελτίωσαν τον κύκλο εργασιών και την κερδοφορία «Το GPS βλάπτει σοβαρά τις πωλήσεις» Γιώργος Τσατσάκος, Εμπορικός Διευθυντής, REGATE A.E. «Sales + Marketing = SMARKETING... in action!» Πάνος Κοντόπουλος, Συνιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος, Media «SFDC: παγκόσμια και τοπική εισαγωγή στο τμήμα πωλήσεων» Σόνια Δήμογλη, General Manager Marketing, LafargeHolcim «Ψηφιοποιώντας τις διαδικασίες πωλήσεων για καλύτερο μάντζμεντ και οικονομικά αποτελέσματα» Δρ. Τάσος Γαλανάκης, Sales Director, Lalizas Group «Does your Customer Relationship Management System boost your sales performance?» Έλενα Ανδρέου, Business Development Manager Corporate Solutions Division, Data Communication «Industrial Vending - η Ελλάδα γιατί αργεί;» Μαριέλ Τόμας, Γενική Διευθύντρια, Stanley Black & Decker Hellas
13:55-14:55	Lunch / networking & one2one sessions

SALES IN ACTION!

Παρασκευή 7 Ιουλίου 2017, Συνεδριακό Κέντρο Δαίς



Αληθινές ιστορίες πωλήσεων (ή πώς να σκοτώσετε τον... δράκο)

#SalesInAction17

www.conference.com

Event ID: SalesInAction17

Δίκτυο: DAIS1 ή DAIS2 ή DAIS3 ή DAIS4

Κωδικός: 12341234

www.salesinaction.gr

AGENDA (συνέχεια)

14:55-15:10	Σχολιασμός αποτελεσμάτων της ζωντανής έρευνας από το κοινό Συντονισμός: Κρίστη Μουσιώνη, Operations Manager, ΙΠΕ	«Partnerships: A new way of selling» Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, Όμιλος Interamerican
15:10-15:50	Θέμα: Προγράμματα εκπαίδευσης που βελτίωσαν την απόδοση των πωλητών πρώτης γραμμής «Sales coaching: Από την συνεχή βελτίωση των δεξιοτήτων του πωλητή στη σταθερά καλύτερη εμπειρία του πελάτη» Αλέξης Ζητρίδης, Επικεφαλής ομάδας πωλήσεων D2D και Field Sales, Όμιλος ΟΤΕ «Silver Arrows: Η Ορίαμβος της Προσπάθειας. (Όταν οι άνθρωποι κάνουν τη διαφορά)» Νίκος Πρέζας, Sales & Marketing Director, Mercedes-Benz Group «Αύξηση της παραγωγικότητας πωλήσεων και πωλητών, μείωση κόστους πωλήσεων, καλύτερη χρήση τρόπου λειτουργίας» Πόπη Κάκκα, Acquisition Manager, Commercial Operations, Vodafone	«Πώς τα commodities προϊόντα αποκτούν όνομα και κατακτούν το λιανεμπόριο» Βασίλειος Καραμπάγιας, Διευθυντής Πωλήσεων, Νηρέυς Ιχθυοκαλλιέργειες
15:50-16:00	Θέμα: Αυξημένες τηλεφωνικές πωλήσεις μέσω της βελτίωσης της παραγωγικότητας και της λειτουργίας του call-center «Κανάλι Τηλεφωνικών Πωλήσεων Ομίλου ΟΤΕ: εστιάζοντας στις προτεραιότητες, μεθόδους και δράσεις για τη διαρκή βελτίωση της παραγωγικότητας» Χρήστος Μακρυπούλιας, Διευθυντής Customer Services Sales & Customer Development Σταθερής & Κινητής Τηλεφωνίας, Όμιλος ΟΤΕ	16:25-17:05 Θέμα: Ευθυγράμμιση διαφορετικών τμημάτων μιας επιχείρησης στην επίτευξη των στόχων πώλησης «Η αλλαγή είναι καλή, αγαπήστε την...» Δημήτρης Κανατάς, Sales & Network Development Manager Honda moto, Αφοί Σαρακάκη «Πώς η ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ κατέκτησε την Αμερική» Άγγελος Μάρκου, Διευθυντής Επιχειρηματικής Ανάπτυξης, Γαία Τρόφιμα «Στρίβοντας το Καράβι» Ιωάννης Μαραγκουδάκης, Acquisition Manager / Mobile Marketing Department, Wind Hellas
16:00-16:25	Θέμα: Συνέργειες μεταξύ εταιρειών που αύξησαν τις πωλήσεις	17:05-17:15 Θέμα: Below the Line ενέργειες που έφεραν σημαντική αύξηση στις πωλήσεις «Heineken UCL: Έχεις αγώνα...» Κωνσταντίνος Μπατάκης, Trade Marketing Manager, Αθναϊκή Ζυθοποιία
		17:15-17:25 Θέμα: Εξαιρετικά αποτελέσματα στο cross-selling «Η 360° προσέγγιση του επιτυχημένου Cross-Selling» Ελένη Ρουβέλλα, Sales Manager, Oriflame Hellas
		17:25-17:35 Ανάδειξη Καλύτερης Παρουσίασης Συμπεράσματα & Παρουσίαση «Word Cloud για τις Πωλήσεις»

Χορηγοί



sales promotion center

StanleyBlack&Decker

Υποστηρικτές



Conference Experience Sponsor

