

AUSSEN
WIRTSCHAFT
ZUKUNFTSREISE
FUTURE OF SALES

Montag, 16.09.2024 - Mittwoch, 18.09.2024

PROGRAMM

Ort: Dublin, Irland

Stand: 08.02.2024 Änderungen vorbehalten

In Kooperation mit:

go international
= Bundesministerium
Arbeit und Wirtschaft **WKO**
AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA



ZUKUNFTSREISE FUTURE OF SALES

Montag, 16.09.2024 - Mittwoch, 18.09.2024

PROGRAMM

Ort: Dublin, Irland

Montag, 16.09.2024

ANREISEEMPFEHLUNG DUBLIN

VIE-DUB direkt mit Aer Lingus EI 661 – 11.50 – 13.45

14.00 – 14.30

ABHOLUNG VOM FLUGHAFEN & TRANSFER

Bustransfer zu Salesforce, 60 R801, North Dock, Dublin

14.30 – 17.00

SALESFORCE (BESTÄTIGT)

Salesforce ist eine CRM-Plattform die Unternehmen bei der Verwaltung verschiedener Aspekte ihrer Kundeninteraktionen, Vertriebsprozesse und Geschäftsabläufe unterstützt. Das Unternehmen bietet eine umfassende Suite von Tools und Funktionen, mit denen Unternehmen Leads verfolgen, Vertriebsabläufe automatisieren und die Effizienz im Vertrieb sowie die Konvertierungsraten erhöhen können.

Unsere Expert:innen: Tbc

17.00 – 18.30

Transfer zum Hotel & Check-In

18.30 – 18.45

Zu Fuß zum Abendessen (5 Minuten)

19.00 – 19.30**ON-BOARDING & Working Dinner @ Sophie's**

- **Dr. Josef Trembl**

Der österreichische Wirtschaftsdelegierte in Dublin

Josef leitet das WKÖ AußenwirtschaftsCenter in Dublin. Nach 20 Jahren Unterstützung österreichischer Unternehmen beim Verkauf im Ausland ist ihm das Thema Sales Enablement und Sales Tech ein besonderes Anliegen, da Sales Tech die ideale Ergänzung zum Netzwerk der Außenwirtschaft Austria liefert.



- **Gerald Zankl**

Kurator der Reise | CEO & Co-Founder @ Kickscale

Viele Jahre Erfahrung im internationalen Sales und in Sales Tech Lösungen führten zur Gründung von Kickscale. Als Kurator hat sich Gerald das Ziel gesetzt, die Inhalte der vortragenden Expert:innen auf die Bedürfnisse unserer Teilnehmer:innen hinunterzubereiten.



Gemeinsames Lunch im Restaurant BANG (11 Merrion Row, Dublin, D02 KW61)

Dienstag, 17.09.2024

08.15 – 08.30**ABHOLUNG & SPAZIERGANG**

LinkedIn EMEA HQ, Wilton Place, Dublin 2

08.30 – 10.45**LINKEDIN SALES SOLUTIONS (ANGEFRAGT)**

LinkedIn Sales Navigator ist ein leistungsfähiges Vertriebs- und Lead-Generierungstool, das Unternehmen bei der Akquise von Sales Leads unterstützt. Das Tool ermöglicht Unternehmen, Vertriebsbemühungen zu rationalisieren, Netzwerke zu erweitern und wertvolle Beziehungen innerhalb des professionellen Ökosystems zu pflegen.

Erfahren Sie von LinkedIn Expert:innen Details über die Vorteile des Tools. Praktische Anwendungsfälle (auch wie LinkedIn das Tool selber einsetzt) und Best Practices aus der Industrie helfen Ihnen bei der Einordnung in Bezug auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens. In der abschließenden Q&A Session fragen, was Sie schon immer über LinkedIn Sales Solutions erfahren wollten.

Unsere Expert:innen: tbc

10.45 – 11.00**SPAZIERGANG (10 MINUTEN)**

Zendesk, 55 Charlemont Pl, Saint Kevin's, Dublin, D02 F985

11.00 – 14.00

ZENDESK (ANGEFRAGT)

Zendesk ist eine cloudbasierte Plattform für Kundenservice und Kundenbindung, die Unternehmen bei der Verwaltung und Verbesserung ihrer Kundensupportprozesse unterstützt. Sie bietet eine Reihe von Tools, die darauf ausgelegt sind, Kundeninteraktionen zu optimieren, Probleme effizient zu lösen und die allgemeine Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Zendesk erlaubt Kundenanfragen und -interaktionen zu zentralisieren.

Unsere Expert:innen: tbc

Gemeinsames Lunch bei Zendesk (angefragt)

14.00 – 14.30

SPAZIERGANG (25 MINUTEN)

HubSpot House, 1 Sir John Rogerson's Quay, Dublin Docklands, Dublin, D02 CR67

14.30 – 16.00

HUPSPOT (ANGEFRAGT)

HubSpot ist eine All-in-One-Plattform für Inbound-Marketing und -Vertrieb, die eine Reihe von Tools bietet, die Unternehmen dabei helfen, Kunden zu gewinnen, zu binden und zu begeistern. Der integrierte Ansatz von HubSpot ermöglicht es Unternehmen, ihre Marketing- und Vertriebsbemühungen aufeinander abzustimmen, Leads zu pflegen und ein nahtloses Kundenerlebnis zu schaffen.

Unsere Expert:innen: tbc

16.00 – 16.30

SPAZIERGANG (10 MINUTEN)

ServiceNow Ireland, 1st Floor, The Sharp Building, 10-12 Hogan Pl, Dublin

16.30 – 18.00

SERVICENOW (ANGEFRAGT)

ServiceNow ist eine Cloud-basierte Plattform, die eine breite Palette von Lösungen für die Automatisierung von Geschäftsprozessen bietet. Sie hilft Unternehmen, ihre internen Arbeitsabläufe zu rationalisieren und zu automatisieren, den Kundenservice zu verbessern und die allgemeine betriebliche Effizienz zu steigern. Die Berichts- und Analysefunktionen von ServiceNow bieten wertvolle Einblicke in die Leistungs-Metriken und ermöglichen so eine datengesteuerte Entscheidungsfindung und kontinuierliche Verbesserung

Unsere Expert:innen: tbc

18.00 – 18.30

SPAZIERGANG (12 MINUTEN)

AußenwirtschaftsCenter Dublin, 4 Pembroke Street Lower, Dublin, D02 X031

18.30 – 20.30

NETWORKING EMPFANG

Tauschen Sie sich mit den Österreicher:innen die bei den in Dublin niedergelassenen globalen Tech Firmen arbeiten, aus, und erfahren Sie in informellen Gesprächen wie diese Unternehmen Sales-Technologien schon heute einsetzen.

Mittwoch, 18.09.2024

08.15 – 09.00	BUSTRANSFER (45 MINUTEN) Microsoft Ireland, One Microsoft Place, Dublin, D18 P521 (vergessen Sie nicht auszuchecken und ihr Gepäck mit in den Bus zu nehmen)
09.00 – 11.30	MICROSOFT (ANGEFRAGT) Microsoft bietet spezielle Tools für die Vertriebsunterstützung, darunter Dynamics 365 for Sales, eine umfassende CRM-Plattform. Mit Funktionen wie Lead-Management und Vertriebsanalysen können Teams Interaktionen personalisieren, Fortschritte verfolgen und die Kommunikation nahtlos in Outlook und Office 365 integrieren. Microsoft Power BI hilft bei der datengesteuerten Entscheidungsfindung durch die Visualisierung von Vertriebskennzahlen, während Microsoft Teams die Zusammenarbeit und Reaktionsfähigkeit der Mitglieder des Vertriebsteams in Echtzeit sicherstellt. Unsere Gastgeber:in: tbc
11.30 – 12.30	BUSTRANSFER (45 MINUTEN) Workday, Building, 152, Kings, 152-155, Church St, Smithfield, Dublin 7, D07 A0TN
12.30 – 15.00	WORKDAY (ANGEFRAGT) Workday ist eine cloudbasierte Unternehmenssoftware-Plattform, die eine Reihe von Anwendungen für Personalwesen, Finanzen und Planung bietet. Das HCM-Modul von Workday hilft bei der Verwaltung von Vertriebsteams, von der Rekrutierung und dem Onboarding bis hin zur Leistungsbewertung und Schulung. Dadurch wird sichergestellt, dass die richtigen Talente vorhanden sind und gut unterstützt werden, was die Effektivität des Vertriebs erhöht. Unsere Expert:innen: tbc Gemeinsamer Lunch (zu Beginn)
15.00 – 16.00	TRANSFER ZUM FLUGHAFEN
17.30 – 22.00	LH FLUG NACH WIEN ÜBER FRANKFURT
