

Transformation = Differenzierung und Erfolg im Zeitalter des Kunden

Frank Engelhardt | Vice President Enterprise Strategy DACH, Salesforce

Thomas Goecke | Head of Marketing & CRM, Koenig & Bauer AG

Moderator: Dr. Dennis Vogt | Partner, Transformation Group

Um sich auf dynamisch verändernde Verhaltensweisen von Kunden im digitalen Zeitalter einstellen und deren schnell wandelnde Erwartungen erfüllen zu können, müssen sich Unternehmen transformieren. Digitale Transformation heißt Wandel des Unternehmens hin zu besserer Kundennähe und nachhaltiger Agilität. Künftiger Kunden-, Mitarbeiter- und Geschäftserfolg hängt massgeblich von dieser Transformations-Fähigkeit ab. Hören Sie von Salesforce und KBA (Koenig & Bauer AG) warum Kundenzentrierung der Schlüssel zum Erfolg im digitalen Zeitalter ist. Erfahren Sie anhand von Praxisbeispielen wie Sie Ihre Organisation mit klaren Zielen und Leistungskennzahlen voranbringen und eine dauerhafte Differenzierung erreichen können. Lassen Sie sich inspirieren!