

Internationale Sales-Konferenz fand an FH Wien der WKW

Bei der GSSI-Konferenz diskutierten weltweit renommierte Sales-Scholars über „Sales 2020 – Managing Customer Relationships in Disruptive Environments“.

Wien, 18.06.2018 – Die vom Global Sales Science Institute (GSSI) initiierte Konferenz fand heuer zum 12. Mal statt und dauerte vom 6. bis 9. Juni 2018. Sie wurde von der FH Wien der WKW gemeinsam mit der University of Wyoming veranstaltet. Das Department of Communication der FH Wien der WKW freute sich über den Zuschlag für die Austragung der Konferenz in Wien nach Mauritius (2017) und Birmingham (2016). Kommendes Jahr wird die GSSI-Konferenz in Panama stattfinden.

Die etwa 70 TeilnehmerInnen kamen aus den USA, Kanada, Australien, Japan, Indien sowie aus verschiedenen europäischen Staaten. Unter ihnen waren namhafte Sales-Scholars wie Dawn Deeter-Schmelz (Kansas State University, Director, National Strategic Selling Institute), die für die kommenden zwei Jahre den Vorsitz des Global Sales Science Instituts innehat, Jay Mulki (Northeastern University) und Paolo Guenzi (SDA Bocconi School of Management).

Die Konferenz wurde durch die spannende Keynote von Helmut Pöllinger (Vice President, Brainloop AG) mit dem Titel „Challenges in Relationship Management and Digitalization“ eröffnet. Sein provokantes Statement „The „S“ in IOT stands for Security“ führte gleich zu Beginn zu einer regen Diskussion. Als zweiten Keynote-Speaker konnten die Organisatoren Kristjan Ambroz (Managing Director Semperit Reifen GmbH, Continental AG) gewinnen, der zum Thema „Sales Excellence in Disruptive Environments – How to Lead, Motivate and Coach the Sales Force“ referierte.

Auf dem Programm standen weiters 6 thematische Blöcke, die sich u. a. der Kommunikation im Sales, der Führung von Sales-MitarbeiterInnen und dem Zusammenspiel zwischen Sales und KonsumentInnen widmeten. Insgesamt wurden die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse in 24 Präsentationen und zwei Special Sessions diskutiert. Die Diskussionen wurden vom Thema der Digitalisierung und den damit einhergehenden zukünftigen Veränderungen dominiert. Auch über die Zukunft der Lehre im Licht dieser Entwicklungen wurde nachgedacht - Robert Peterson (Northern Illinois University), Howard Dover (University of Texas) und Joel Le Bon (University of Houston) stellten spannende Innovationen in der Sales-Lehre vor.

Die Veranstalter waren bemüht, den TeilnehmerInnen neben inhaltlichen Highlights ein buntes Rahmenprogramm zu bieten und die Kongress-Stadt Wien im besten Licht zu präsentieren. Die Conference Chairs Ilona Pezenka & Marina Prem (FH Wien der WKW) sowie Mark Leach (University of Wyoming) freuten sich über die angeregten inhaltlichen Diskussionen sowie die zahlreichen positiven Rückmeldungen der TeilnehmerInnen. Sieglinde Martin, Head of Department of Communication der FH Wien der WKW: "Wir sind stolz, so viele hochkarätige internationale ForscherInnen im Haus zu haben. Die auf der Konferenz diskutierten Insights ermöglichen es uns, Lehre basierend auf aktuellsten wissenschaftlichen Erkenntnissen anzubieten."

Mehr auf der [Website des Global Sales Science Institute](#)

PRESSEINFORMATION



FHWien der Wirtschaftskammer Wien (WKW)

Die FHWien der WKW ist seit mittlerweile über 20 Jahren am Markt und Österreichs führende Fachhochschule für Management und Kommunikation. Eng vernetzt mit den heimischen Unternehmen bietet die FHWien der WKW eine ganzheitliche und praxisbezogene akademische Aus- und Weiterbildung für derzeit über 2.800 Bachelor- und Master-Studierende. Zwei Drittel der Lehrenden kommen direkt aus der Wirtschaft. Ein exakt auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnittenes Lehr- und Forschungsangebot bereitet die bereits über 10.000 AbsolventInnen optimal auf ihre Karriere vor.

Rückfragen & Kontakt:

Bernhard Witzeling

Head of Corporate Communication, Marketing and Alumni&Co, Press Officer

Tel.: +43 (1) 476 77-5733

presse@fh-wien.ac.at