

6. After-Work Circle Indien:

„Effizienter und nachhaltiger Vertriebsaufbau in Indien: Erfahrungen & Best Practices“

Mittwoch, den 27. Mai 2020, 16:30 bis 19:00 Uhr
tradeo LLP Rechtsanwälte, Plange Mühle 1, 40221 Düsseldorf

Programm

16:00 – 16:30 Uhr **Registrierung**

16:30 – 16:35 Uhr **Begrüßung**

- Dr. Fabian Breckheimer (Partner, tradeo LLP Rechtsanwälte, Düsseldorf)
- Mike D. Batra (Geschäftsführer, Dr. Wamser + Batra GmbH, Bochum / New Delhi)
- Andreas Mühlberg (Geschäftsführer, AHV - Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V.)

16:35 – 16:50 Uhr **Impulsvortrag**

„Erfolgreiche Vertriebsstrategien für den indischen Markt – Kaufkriterien & relevante Alleinstellungsmerkmale“

- Oliver Perillieux (Senior Experte Vertriebsaufbau und -optimierung, Dr. Wamser + Batra GmbH, zuvor Head of Global Product Management, SICK AG, Waldkirch)

16:50 – 18:00 Uhr **Diskussionsrunde / Fishbowl**

„Effizienter und nachhaltiger Vertriebsaufbau in Indien: Erfahrungen & Best Practices“ (Leitung: Barbara Schmidt-Ajayi (Regionalmanagerin Indien, OAV – German Asia-Pacific Business Association, Hamburg)

- Heinz Isfort (Area Sales Manager Indien, Kesseböhmer GmbH, Bad Essen & Director, Kesseboehmer Furniture Fittings Pvt.Ltd., Pune)
- Christian Laaff (Geschäftsführer, CLX9 GmbH, ehem. Sales Manager Asia Australia Africa, Mubea Muhr & Bender KG, Attendorn)
- Oliver Perillieux (Senior Experte Vertriebsaufbau und -optimierung, Dr. Wamser + Batra GmbH)

18:00 – 19:00 Uhr **Networking / Umtrunk**