



10:00 Uhr
Eröffnung & Grußworte der ec4u

Christina Ferroni, Manager Business Development, ec4u
Markus Slabina, Principal Technical Consultant, ec4u



10:10 Uhr
Keynote: Customer 360°

Was bedeutet eigentlich Customer 360° und wie greift Salesforce eine transparente Sicht auf Ihre Kunden & die nahtlose Interaktion über den kompletten Lebenszyklus auf? Welche Vision verfolgt Salesforce mit dieser Strategie & wo führt der Weg in der neuen Normalität mit veränderten Rahmenbedingungen hin?

Kathrin Mihalus-Dianovski, AVP CBU, Salesforce



10:30 Uhr
Hyperpersonalisierung im Marketing mit dem Salesforce Interaction Studio

Erreichen Sie Ihre Kunden über verschiedene Touchpoints hinweg, durch personalisierte Nutzerprofile in Echtzeit. Schaffen Sie Transparenz & unendliche Möglichkeiten der Personalisierung, egal ob im Webshop, der Website oder im Salesgespräch.

Markus Slabina, Principal Technical Consultant, ec4u



10:45 Uhr
Virtueller Vertrieb leicht gemacht mit Salesforce Sales Cloud

Heben Sie Ihren digitalen Sales auf ein neues Level: Profitieren Sie von einer Rundum Sicht auf Ihre Kunden & eine integriertere Kommunikation. Neue Tools wie das Salesforce Meeting Studio helfen Ihnen interaktivere Salesgespräche zu führen.

Gleb Gawriljuk, Principal Consultant, ec4u



11:00 Uhr
Tableau & Salesforce wachsen zusammen – Wie Sie Intelligente 360° Kundendashboards mit Tableau erstellen und in Salesforce nutzen

Betten Sie die interaktiven Analytics-Funktionen von Tableau in Ihre Salesforce Clouds ein und passen Sie diese an, um ein reibungsloses Benutzererlebnis für Ihre Produkte zu schaffen. Sie bekommen so die Möglichkeit, Fragen zu stellen und aussagekräftige Erkenntnisse zu gewinnen.

Fabian Heidenstecker, Manager Professional Services, ec4u



11:15 Uhr
Service 360 - Begeisterte Kunden durch Connected Service

Managen Sie Ihren Kundenservice in Echtzeit über eine einzige Konsole und erfahren Sie, wie Sie Probleme gleich beim ersten Anlauf lösen. Sparen Sie Zeit, indem Zuordnungen von Cases automatisiert werden und erhöhen Sie die Kundentreue, indem Sie schnell auf Kundenanforderungen reagieren und die Zufriedenheit feststellen.

Janina Sand, Senior Consultant, ec4u
Lorenz Haas, Senior Consultant, ec4u



11:30 Uhr
Veeva & Marketing Cloud - Das Erfolgsbundle zur perfekten Arztjourney

Gestalten Sie ihre Kommunikation mit dem Zusammenspiel aus Veeva & der Salesforce Marketing Cloud. Eine 360° Kundensicht sowie verschiedene integrierte Tools machen ihnen personalisierte Einladungskampagnen und weitere Initiativen möglich.

Philin Wiesner, Principal Consultant, ec4u



11:45 Uhr
What's Snowflake and why is it so hot? (English)

Für die Rundumsicht auf Ihren Kunden benötigt es ein umfassendes Data Warehouse, welches die verfügbaren Daten bereit hält. Wir zeigen Ihnen wie Sie mit Snowflake den gesamten Umfang an Daten, Arbeitslast und Gleichzeitigkeit bewältigen, den Ihre Anwendungen und Kunden benötigen.

Vivien Klose, Senior Partner Sales Engineer, Central Europe, Snowflake
Frederic Demierre, Director Professional Services, ec4u



12:00 Uhr
Customer 360° für Telcos mit der Communications Cloud

Erfahren Sie wie die Telekommunikations Industry mit der Communications Cloud die Vernetzung & Bedienung Ihrer Kunden erzielt. Über die verschiedenen Prozessabschnitte hinweg, schafft die Cloud eine 360° Ansicht und macht die Zusammenarbeit in einem Tool möglich, fachlich & technisch.

Ralf Kalmes, Director Professional Services, ec4u
Martin Hoefele, Principal Solution Engineer, Salesforce



12:15 Uhr
Abschluss & Dankeschön

Christina Ferroni, Manager Business Development, ec4u