



# Skab vækst i det digitale aftermarked som B2B- og industri- virksomhed

---

Dagens program



# Digital transformation i aftermarkedet

**Er jeres digitale strategi tilstrækkeligt fokuseret på at skabe så høj en Customer Lifetime Value som muligt? Mange B2B- og industrivirksomheder befinder sig i en tid med ubegrænsede muligheder og udfordringer i deres stræben efter vækst i deres Aftermarket.**

I den nuværende digitale tidsalder er der enormt potentiale ved at indføre digitale salgsmodeller, men hvad skal der til for at lykkes?

Ved at udnytte de digitale muligheder, kan B2B- og industrivirksomheder løfte den samlede værdi for både deres kunder og dem selv.

Men det kræver en digital strategi, der er optimeret til at skabe værdi i løbet af hele kunderejsen - både før, under og efter salget.

Kom til vores event for B2B-virksomheder, hvor vi sammen udforsker vejen til at erobre eftermarkedet i en digital tidsalder.

Vi har samlet en række førende eksperter og visionære industriledere, som vil dele konkrete cases, indsigter og best practices. Få mulighed for at lære af deres succeser og blive klogere på hvordan du skaber fremtidens digitale løsninger.

## Talere



**Nina Due**  
Customer  
Success Manager,  
Microsoft



**Mie Bilberg**  
Chefkonsulent,  
Dansk Industri



**Alejandro Espejel**  
Vice President -  
Head of Sales  
and Service  
Digitalization,  
FLSmidth



**Charlotte Birkrem**  
Head of Commer-  
cial Operations  
and Business  
Development,  
FLSmidth



**Morten Gleerup**  
Vice President -  
Marketing,  
Communication  
& E-commerce,  
Solar



**Lasse Quorning**  
Principal,  
Immeo



**Hans Troiza**  
Head of On-Line  
Sales,  
Alfa Laval

## Tid og sted

Den 19. september 2023  
Kl. 08.30-13.00



Kanalvej 7, 2800 Kongens Lyngby

Gratis deltagelse  
(no show fee)



Pladserne er begrænset. I tilfælde af overtegning forbeholder vi os retten til at tildele pladserne efter målgruppen.

# Dagens program

|                    |   |   |
|--------------------|---|---|
| <b>08.30-09.00</b> | Morgenmad og registrering   |   |
| <b>09.00-09.05</b> | Intro v. Simon Aisen, Partner i Immeo   |   |
| <b>09.05-09.15</b> | <b>Microsoft</b><br>Nina Due,<br>Customer Success<br>Manager  | <b>Transformation fra licenssalg til service ud fra et kulturelt og organisatorisk perspektiv</b><br>Transformationsprojekter indebærer ofte omstrukturering af interne processer, organisationsændringer og kulturel tilpasning. Få indsigt i hvad Microsofts transformation fra licenssalg til et mere servicecentrisk fokus har betydet for deres kultur og organisationen.  |
| <b>09.15-09.45</b> | <b>Dansk Industri</b><br>Mie Bilberg,<br>Chefkonsulent  | <b>Danmark skal være frontløbere på digitale salgsmodeller</b><br>De danske B2B og industrivirksomheder er i hård international konkurrence, og hvis vi skal fastholde arbejdspladserne på dansk grund, så kræver det, at vi investerer målrettet i digitalisering på tværs af hele kundeoplevelsen. Men hvad er fakta og hvor gode er danske virksomheder til at agere i en digital virkelighed, hvor vi konstant møder nye aktører og ny teknologi? Og hvordan kan Danmark også være fremtidens førende digitale handelsnation? |
| <b>09.45-10.15</b> | <b>FLSmidth</b><br>Alejandro Espejel<br>Vice President -<br>Head of Sales and<br>Service Digitalization<br><br>Charlotte Birkrem,<br>Head of Commercial<br>Operations and<br>Business Development | <b>Transforming to an Aftermarket Focus</b><br>Hør, hvordan FLSmidth har aktiveret digitale salgsprocesser i eftermarkedet. Få værdifuld indsigt i deres rejse mod de digitale salgsmodeller, de anvender i dag.  |
| <b>10.15-10.35</b> | Pause   |   |
| <b>10.35-11.05</b> | <b>Solar</b><br>Morten Gleerup,<br>Vice President,<br>Marketing,<br>Communication &<br>E-commerce   | <b>Transformation af den klassiske grossistvirksomhed</b><br>Hør, hvordan Solar de seneste fem år har været igennem en transformation fra klassisk grossist til sourcing- og servicepartner med fokus på værdi for kunderne fremfor traditionel "box moving". Det har blandt andet betydet et øget fokus på nye, kundeventde services som supplement til eller decideret erstatning for klassisk produktsalg.   |
| <b>11.05-11.30</b> | <b>Immeo</b><br>Lasse Quorning,<br>Principal  | <b>Is your digital transformation focused on Customer Lifetime Value?</b><br>Ved at udnytte digitale muligheder, tilbyde værdibaserede tjenester og udnytte data og partnerskaber kan virksomheder opnå konkurrencemæssig fordel og bæredygtig vækst. Hør, hvordan du lykkedes med øge værdien af dine kunder ved at involvere dem i hele produktets livscyklus, og få indblik i konkrete metoder til at komme i gang.  |
| <b>11.30-12.00</b> | <b>Alfa Laval</b><br>Hans Troiza,<br>Head of On-Line Sales  | <b>Building an ecosystem for industrial sales and aftermarket</b><br>Hør, hvordan Alfa Laval har opbygget et digitalt økosystem, der understøtter hele kunderejsen inden for industrielt salg. Økosystemet forbinder stakeholder gennem et fælles digitalt workflow, der inkluderer opdagelse, salg og eftermarkedet, og det spiller en afgørende rolle i den digitale transformation mod 'Industrial Consumerism'.   |
| <b>12.00-12.15</b> | Afrunding - Simon Aisen, Partner i Immeo  |   |
| <b>12.15-13.00</b> | Frokost og networking   |   |

## Hvem henvender arrangementet sig til?

Arrangementet er for dig, der arbejder i en industri- eller B2B-virksomhed som direktør for it og digitalisering, digital forretningsudviklingschef, CFO, direktør for marketing eller enterprisearkitekt.