

Referentenübersicht



Detlef Persin

Experte für Vertriebstraining und -beratung (05.11.2026)

Vertriebsexperte mit langjähriger Erfahrung als Vertriebsleiter und Trainer im gehobenen Mittelstand. Kernkompetenz: Aufbau und Schulung von Vertriebsteams sowie Etablierung neuer Vertriebskanäle. Frühere Stationen bei Deutscher Telekom/VertiXX, RSL COM, Motorola und Linotype-Hell AG in leitenden Vertriebsfunktionen. Schwerpunkte: Vertriebsberatung, -training, -coaching, Kundenscreening. Zertifizierter DiSG® Trainer und geprüfter Verkaufsleiter.



Norbert Ackermann

Gründer, CBUY.EXPERT GmbH, Schneeberg (05.11.2026)

Als Gründer von CBUY.EXPERT, der KI-optimierten Unternehmensbörse, teilt er seine Erfahrungen aus erster Hand und gibt Einblicke, wie KI den Vertriebsalltag erleichtert und Unternehmen hilft, ihre Ziele schneller zu erreichen. Lassen Sie sich inspirieren und entdecken Sie, welche Möglichkeiten die digitale Zukunft für Ihren Vertrieb bereithält!



Jasmin Memmer

Referentin – Social Selling mit KI – LinkedIn strategisch für Sichtbarkeit und Akquise nutzen (06.11.2026)

Jasmin Memmer ist B2B-Vertriebsexpertin mit fast 25 Jahren Praxis im Business Development und Key Account Management. Sie verbindet klassische Vertriebserfahrung mit modernem Social Selling und nutzt LinkedIn gezielt für Geschäftsbeziehungen und Leadgenerierung. Im Modul zeigt sie, wie man auf LinkedIn sichtbar wird, Vertrauen aufbaut und KI sinnvoll als Assistenz einsetzt – für Klarheit, Tempo und echte Gespräche statt Dauerposten.



Andreas Jamm

CEO der Innovations- & Technologieberatung BOLDLY GO INDUSTRIES (06.11.2026)

Andreas Jamm ist Experte in den Themenfeldern Digitale Transformation, IoT und Industrie 4.0 sowie der Vermarktung und dem Vertrieb datenbasierter, intelligenter Plattformlösungen. Der studierte Informatiker ist mit über 20 Jahren Beratungserfahrung in unterschiedlichen Industrien Impulsgeber und Innovator für Kunden und Partner zugleich.



Mirco Hannig

Kivema Consulting, Darmstadt – Inhaber (07.11.2026)

Mirco Hannig blickt auf eine langjährige Karriere in Business Development, Marketing, Vertrieb und zuletzt im Management internationaler Konzerne zurück. Er beschäftigt sich intensiv mit KI-gestützten Algorithmen im Marketing und gründete KIVEMA CONSULTING, spezialisiert auf Seminare, Workshops und Beratung zu „KI im Mittelstand“ und „Prozessautomatisierung mit KI“. Er verbindet technische Expertise mit Change-Management und Prozessoptimierung.



Sandra Schubert

Referentin – Unternehmerin – Vertriebs- und Marketingexpertin sowie Buchautorin und zertifizierte Marketing (07.11.2026)

Mit ihrer „Happy Digital Sales“ Philosophie verbindet sie Begeisterung für menschliche Interaktion mit der Effizienz von Künstlicher Intelligenz, um Vertrieb und Marketing auf das nächste Level zu heben.

Sandra's Kombination aus Innovationsgeist, Empathie und langjähriger Vertriebserfahrung macht sie zur inspirierenden Mentorin für alle, die sich Kundengewinnung leicht machen und erfolgreich in eine digitale Zukunft starten wollen.



Ann Katrin Riedel

Referentin – Expertin für kognitive Künstliche Intelligenz – IT Sicherheit und Prozessautomatisierung (12.11.2026)

Verantwortet bei WIANCO die Weiterentwicklung der KI-Agentin EMMA für vertrauenswürdige, deterministische Automatisierung in hochregulierten Umfeldern. Fachlich geprägt durch ihre Zeit als Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Fraunhofer-Institut SIT im Bereich IT-Sicherheit sowie durch ihren Master in Optotechnik und Bildverarbeitung. Seit 2025 zudem Ausbilderin bei WIANCO und seit 2017 ehrenamtlich als Schatzmeisterin des LAB³ e.V. aktiv.



Sebastian Mertens

Geschäftsführer, Fa. Wemakefuture (12.11.2026)

Sebastian Mertens, B.A. IT-Management, SCRUM-Master, Udacity Programmierer und ADG-Basistrainer, ist Experte für digitale Prozesse, digitales Arbeiten und digitale Transformation. Als selbstständiger Entwickler, Berater und Trainer in mittelständischen Unternehmen und Konzernen kennt er die Praxis aus eigener Erfahrung – von Cloud-Kommunikation und –Kollaboration bis zur Prozessautomatisierung.



Simon Homberg

Referent – Gründer und Geschäftsführer – Softwaretrainer seit über 10 Jahren – schult bis es klick (13.11.2026)

Themen: Copilot in Outlook & Teams – KI-gestützte Kundenkommunikation sowie Copilot in Word & PowerPoint – Personalisierte Angebote und Präsentationen. Copilot in Excel – Datenanalyse & Vertriebsprognosen Reflexion: Nutzen der KI-Tools im Vertriebsalltag. Insights aus dem Vertriebsalltag von Trainaas mit Lukas Baumann



Andreas Lange

Vorstand Vertrieb der CURSOR Software AG (13.11.2026)

Der diplomierte Betriebswirt verfügt über zwei Jahrzehnte Praxiserfahrung in Kundenmanagement und Vertrieb. Nach Stationen als Berater für e-business-Lösungen startete er 2002 bei CURSOR als CRM Business Consultant. Seit 2007 prägte er als Vertriebsleiter mit Prokura den Ausbau der Energiewirtschaft und des internationalen Partnermanagements. 2020 wurde er zum Vorstand Vertrieb berufen.



Oliver Kapp

Rechtsanwalt (14.11.2026)

Oliver Kapp ist seit 1998 Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Wirtschaftsrecht mit eigener Kanzlei in Wiesbaden.