

ORBIS FUTURE WEEKS

ALL-IN FOR SALES & SERVICE EXCELLENCE

Wer in Sales und Service gewinnen will, braucht mehr als ein gutes Blatt. Bei den ORBIS Future Weeks zeigen die ORBIS-Experten, SAP-Speaker und unsere Kunden, auf welche Karten Unternehmen setzen, um ihre Sales & Service Excellence gezielt auszubauen.

22. SEPTEMBER 2026, 11:00 – 12:40 UHR

ONLINE-EVENT

11:00 Uhr

Begrüßung

Oliver Lamberti, Senior Account Manager, ORBIS SE

11:05 Uhr

Weniger Warten, mehr „Wow“ – Autonomous CX als Wachstumshebel für Ihr Unternehmen

Jakob Goik, SAP Customer Experience Presales Manager, SAP

11:35 Uhr

Daten als Trumpf: Die Power von Daten für mehr Effizienz in Vertrieb, Service und KI

Robin Heitz, Senior Manager Business Process Consulting, ORBIS SE

12:05 Uhr

Joule Studio: Der Einstieg in eigene KI-Automatisierungen

Tobias Rothley-Fetsch, Business Process Consultant, ORBIS SE

12:35 Uhr

Recap & Abschluss

Oliver Lamberti, Senior Account Manager, ORBIS SE



ANMELDUNG 22.09.2026

ORBIS FUTURE WEEKS

ALL-IN FOR SALES & SERVICE EXCELLENCE

24. SEPTEMBER 2026, 11:00 – 12:40 UHR

ONLINE-EVENT

11:00 Uhr

Begrüßung

Eric Grünemeier, Account Manager, ORBIS SE

11:05 Uhr

Neue Karten für den Vertrieb: Auf die richtige Sales-Lösung setzen

Daniel Steinbach, Senior Business Process Consultant (Team Lead) Sales, ORBIS SE

11:35 Uhr

Sales Excellence bei Pollmeier: Mit der SAP Sales Cloud V2 die Basis für intelligenten Vertrieb schaffen

Stephan Fritsch, Leiter Vertrieb, Pollmeier Massivholz GmbH & Co. KG

12:05 Uhr

Der nächste Zug: KI bringt Geschwindigkeit in den Vertrieb

Oliver Lamberti, Senior Account Manager, ORBIS SE

12:35 Uhr

Recap & Abschluss

Eric Grünemeier, Account Manager, ORBIS SE



ANMELDUNG 24.09.2026

ORBIS FUTURE WEEKS

ALL-IN FOR SALES & SERVICE EXCELLENCE

29. SEPTEMBER 2026, 11:00 – 12:40 UHR

ONLINE-EVENT

11:00 Uhr	Begrüßung <i>Oliver Lamberti, Senior Account Manager, ORBIS SE</i>
11:05 Uhr	Service Excellence bei Hager: Der Weg zu SAP S/4HANA Service und SAP FSA <i>Heidi Dewes, Digital Applications Team Lead/SAP Sales, Hager Group</i>
11:35 Uhr	End-to-End-Service, der liefert: Integration, Prozesse, KI & Wissen <i>Benjamin Meier, Team Lead SAP CX Service/SAP S/4HANA Service/SAP FSM, ORBIS SE</i>
12:05 Uhr	Karten auf den Tisch: SAP Field Service und Asset Management richtig einordnen <i>Friederike Mundt, Product Marketing Manager, SAP Field Service and Asset Management, SAP</i>
12:35 Uhr	Recap & Abschluss <i>Oliver Lamberti, Senior Account Manager, ORBIS SE</i>



ANMELDUNG 29.09.2026



Oliver Lamberti

Senior Account Manager

Tel.: +49 681 9924 702

E-Mail: oliver.lamberti@orbis-group.com