



FOKUSTALK DIGITAL SALES

Einladung zum FokusTalk

Analog trifft Digital

Erfolgsstrategien für den Vertrieb der Zukunft

Montag, 23. Februar 2026, Beginn 17:00 Uhr (bis ca. 18:30)

WKO Klagenfurt, Europaplatz 1, 9020 Klagenfurt, Raum C101, 1. Stock

Analog-Man Harald Denifle und Digital-Man Bernd Buchegger beleuchten in einer dynamischen Doppelkonferenz, wie sich der Vertrieb im Zeitalter von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz verändert.

Im Fokus steht die Frage, welche Rolle der klassische Vertrieb künftig noch spielt und wie Unternehmen moderne Technologien sinnvoll integrieren können, ohne den menschlichen Faktor zu verlieren.

Die beiden Experten liefern praxisnahe Einblicke, klare Einschätzungen und konkrete Denkanstöße für IT-Unternehmen und Berater, die ihre Vertriebsstrategie zukunftsfit ausrichten wollen.

Bernd
BUCHEGGER

Entrepreneur
aus Leidenschaft

Certified Digital Consultant
und zertifizierter
Managementberater



Harald
DENIFLE

Unternehmensberater
und Coach, Sales- und
Leadershiptrainer

Über 25 Jahre
Erfahrung im Vertrieb



WAS ERWARTET SIE?

- Einblicke in die Zukunft des Vertriebs durch Digitalisierung und Künstliche Intelligenz
- Praxisnahe Strategien für den erfolgreichen Einsatz moderner Technologien
- Klare Einschätzungen zur Rolle des klassischen, menschlichen Vertriebs
- Offene Q&A-Session für individuelle Fragen und Herausforderungen
- Networking und Austausch mit IT-Unternehmern, Vertriebsprofis und Entscheidungsträgern
- Stay together und Imbiss

Dieser Fokustalk richtet sich an **IT-Unternehmer, Vertriebsleiter, Berater und Entscheidungsträger im Vertrieb** in Unternehmen und Organisationen.

Wir freuen uns auf einen spannenden Austausch!

Herzlichst,
Ihre Community für IT-Experten

[Online-Anmeldung hier >>](#)

Marc Gfrerer
SIC Vorsitzender

Martin Zandonella
UBIT Fachgruppenobmann

Bernd Buchegger
Leiter Fokusgruppe Digital Sales