PRESSEMITTEILUNG

BIGMACHINES

Branchenführer tauschen Erfolgsstrategien auf der BigIdeas Konferenz 2010 in Chicago aus

Anwender führen Podiumsdiskussionen über innovative On Demand-Strategien und Best Practices für B2B-Vertrieb

Frankfurt, 13. Oktober 2010 – BigMachines, der führende Anbieter von On-Demand-Software für Produktkonfiguration, Angebotserstellung und B2B eCommerce, gibt die Podiumssprecher der BigIdeas Chicago 2010 Konferenz bekannt.

Die BigIdeas hat sich zu einer der größten Konferenzen für Kunden und Interessenten der Branche entwickelt. Sie findet vom 24.-26. Oktober im Swissôtel Chicago statt. Teilnehmer tauschen Best Practices zur Optimierung ihrer internen Prozesse und der Einführung von B2B-eCommerce aus. Podiumsdiskussionen und interaktive Workshops informieren die Teilnehmer über Innovationen und deren Einsatzmöglichkeiten. Bekannte Persönlichkeiten aus unterschiedlichen Branchen diskutieren als Podiumssprecher ihre Best Practices mit den Teilnehmern.

Die Foren sind thematisch in 3 Bereiche aufgeteilt:

Achieving a Seamless Lead-To-Order Process
Das Podium stellt den Zusammenhang von ROI-Steigerung mit dem Einsatz der richtigen Softwarelösungen her. Die Runde setzt sich zusammen aus:

- Mike Muhlfelder, Vice President of North American Sales von Cast Iron Systems
- Mark Geene, CEO von InfoNow
- Kim Orumchain, Mitgründer und Senior Vice President of Products von Right90
- Godard Abel, Mitgründer und CEO von BigMachines
- DJ Peterson, Worldwide Channels Manager von Fairchild Semiconductor
- Ken Edwards, Sales and Marketing Transformation von PwC

In diesem Forum wird über die Implementierung mehrfacher integrierter Anwendungen zur Vertriebsprozessoptimierung gesprochen.

Best Practices for High Tech Products and Services
Dieses Podium, moderiert von dem bekannten Journalisten Jim Nash, thematisiert Best Practices zur Implementierung und dem Einsatz von BigMachines und zugehörigen Anwendungen. Folgende Podiumssprecher berichten von ihren Erfahrungen:

- David Muldoon, Senior Manager Global Sales Operations von Symantec
- Joe Perez, Director of Global Sales Operations von Brocade Communications Systems,
- Tony Murphy, IT Consultant von Acme Packet
- Betty Watson, Principal von Locate, Inc.

Best Practices for Manufacturers
Gerhard Gschwandtner, Gründer und CEO von Selling Power, wird als Moderator die Erfahrungen folgender Podiumsteilnehmer zusammenführen:

- Tim Lyon, Director of Sales Operations von der AGCO Corporation,
- Henry Phillips, Applications Engineer von Quincy Compressor
- Shawn Olson, Director of Product Management von der Sundyne Corporation

„Wir freuen uns, den Teilnehmern der BigIdeas vielfältige Möglichkeiten zu bieten, echte Erfahrungen und Fallstudien im Hinblick auf Herausforderungen, Lösungen, Ergebnisse und ROI zu hören. Fragestellungen werden direkt mit den Fachleuten diskutiert“ kommentiert Godard Abel. „Die an den Podiumsdiskussionen teilnehmenden Sprecher werden ihr fundiertes Wissen und ihre Erfahrungen an die Teilnehmer weitergeben.“

Die BigIdeas Chicago 2010 bietet darüber hinaus auch interaktive Workshops mit dem Fokus auf den B2B-eCommerce, Vertriebskanäle, Produktkonfiguration und Auftragsverwaltung. Außerdem sind die Konferenzteilnehmer zu einer Feier des 10-jährigen Bestehens von BigMachines im House of Blues Chicago eingeladen. Für weitere Informationen über Teilnehmer, Medien und Sponsoren der BigIdeas besuchen Sie bitte www.bigmachines.com/bigideas.

Über BigMachines AG

BigMachines ist der weltweit führende Anbieter von On-Demand-Software für Produktkonfiguration, Angebotserstellung und B2B-eCommerce. Die BigMachines-Software unterstützt Unternehmen aller Branchen, mehr und schneller zu verkaufen. Die Optimierung der Vertriebsprozesse vom Angebot bis zum Auftrag steht im Fokus der BigMachines-Lösung. Vertriebsorganisationen, Distributoren und B2B-Kunden können mit der BigMachines Software schnell und einfach Produkte konfigurieren und komplexe Preise kalkulieren. Angebote, Aufträge und Verträge werden darauf basierend erstellt. Genehmigungsprozesse in Unternehmen werden automatisiert und beschleunigt. BigMachines lässt sich leicht in CRM- und ERP-Systeme führender Hersteller, wie Salesforce.com®, Oracle® oder SAP® integrieren. Zum schnell wachsenden Kundenstamm von BigMachines zählen globale und etablierte Unternehmen wie Kodak, Siemens, Ingersoll Rand und Tele2, sowie dynamische und junge Unternehmen wie ShoreTel und Voltaire. BigMachines ist weltweit mit Niederlassungen in Chicago, Frankfurt, London, San Francisco, Singapur und Tokio vertreten. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte www.bigmachines.de.