



TOTAL REWARDS & COMPENSATION KONFERENZ 2026

14. OKTOBER 2026
MÜNCHEN

PRAXISVORTRAG

Optimierte Vertriebsvergütung

Wie Sie mit der richtigen Sales Compensation Leistung steigern, Talente binden und Vertriebserfolg nachhaltig fördern

Das erwartet Sie:

- **Das richtige Incentive-Modell für jede Vertriebsrolle**
Erfahren Sie, wie differenzierte Vergütungsmodelle Motivation, Fairness und Vertriebserfolg gezielt unterstützen
- **Wirksamkeit messbar machen**
Welche Kennzahlen zeigen wirklich, ob Ihr Vergütungssystem funktioniert? Lernen Sie die entscheidenden Erfolgsfaktoren kennen
- **Von Best Practice zu echter Wirkung**
Praxisnahe Beispiele und konkrete Erfahrungen aus der Implementierung moderner Vertriebsvergütungssysteme
- **Mehr Wert aus Marktdaten gewinnen**
Wie Sie Marktinformation intelligent nutzen, um fundierte Anpassungen Ihrer Vergütungsmodelle abzuleiten und Wettbewerbsvorteile zu schaffen

Franck Andreutti

Head of Compensation & Benefits Europe
Ecolab

