

Программа

День 1

09:00 Регистрация

09:45 Вступительное слово организаторов

	Biz Strategy Америка	Sales Европа	Operational Dev Азия	Fail Track Африка	Workshops & VIP Австралия
10:00	Юрий Варчинский <i>Co-Founder @HYS Enterprise, BV</i> IT ретага, или как оставить позади галерею, когда все на твоём паруснике словили одну волну	Антон Федулов <i>Owner@Sales Label in IT</i> Контент-маркетинг, как основной канал продаж в IT-аутсорсинге	Анна Власова <i>Director @School of HRM</i> Ключевые HR вопросы для CEO IT компаний: привлечение, удержание, рост	Стас Мешков <i>CEO & Founder@Umbrella</i> Ошибки которые я прошел при построении компании в 100+ сотрудников и средним рейтом \$40	Manuel De Vits <i>Founder @Valyman Consulting</i> Lead Generation - 500 leads in 5 min is possible! and then what? Workshop
10:45	Роман Пескин <i>Technology Entrepreneur@IT</i> Increasing sales through solution design - как продавать решения, а не биллинговые часы, зарабатывая в разы больше	Елена Заничковская <i>Founding Partner@The Gradient</i> Relationship with clients: how you can receive ROI from your account management	Слава Панкратов <i>Business trainer@Stratoplan</i> Интервью с экспертом	Всеволод Гребнев <i>CEO@Brightgrove Ltd.</i> 9 "challenges" и наши уроки	Девид Браун <i>CEO@TemplateMonster</i> Закрытая встреча

11:35 Кофебрейк

11:55	Jeff Bianco <i>President@Dev-Pro.net</i> 10 Rules of Effective Communication. The Client's Side of The Story	Romeo Man <i>CEO@MAN.Digital</i> How To Generate And Nurture More B2B Leads To Grow Your Business	Ваче Давтян <i>Trainer@Leaderway</i> Лидер 3.0. От кнута и пряника к культуре счастья	Роман Катеринчик <i>CEO & Founder@Artjoker</i> 10 ошибок за 10 лет	Олег Демчик <i>Trainer@Professional Negotiators Club</i> Мастеркласс по переговорам Workshop
12:45	Женя Розинский <i>Independent consultant@IT Companies</i> Почему Украинское ИТ само себя убивает и как это остановить?	Adam Sarama <i>Partner@NorthStar Consulting</i> Corporate sales - how to win more work by shifting your focus from tactical to strategic?	Сергей Бережной <i>Director of Product Development@DAESA, DataArt Group</i> Почему у сервисных компаний редко получается делать продуктовую разработку	Georg Tubalev <i>General Manager@Exaud</i> Мои 7 уроков, которые я выучил в бизнесе в Европе: разбор ошибок	Вячеслав Рудницкий <i>Chief Learning Experience Officer@Savvy</i> Написание писем: ошибки, стиль и особенности культуры Workshop

13:30 Обед

14:30	Александр Медовой <i>CEO&Founder@AltexSoft</i> Опыт трансформационных изменений: как мы перестраиваем семейную "домашнюю" компанию. Часть первая.	Игорь Паховов <i>Marketing Consultant@IT</i> Что делать, чтобы маркетинг начал работать?	Sven Miller <i>CEO@Miller Development</i> How did I open development office on Philipsens and work on Sweden market	Виктория Герух <i>CEO @Galanix</i> Использование подходов DataScience для масштабирования бизнеса	Юлия Ильина <i>Директор/собственник@SIMPLE</i> Как построить правильные Отчеты и Функционал для простого управления компанией Workshop
15:15	Александр Блитштейн <i>Community Manager@Payoneer</i> Выход на новые рынки: локализация и масштабирование	Элина Береза <i>CMO@Erminesoft</i> Пошаговый план inbound marketing: выстраиваем процесс	Сергей Майстренко <i>и.о.Зам председателя Правления@ACK "ИНГО Украина"</i> Зачем IT-шнику страховка? Разберемся вместе	Наталья Сиромеха <i>Director, Engineering@GlobalLogic</i> Применение Artificial Intelligence & Data Science в медицине	Юлия Ильина <i>Директор/собственник@SIMPLE</i> Как построить правильные Отчеты и Функционал для простого управления компанией Workshop
15:40	Brian Kobberøe Fink <i>Head of Service Delivery & Pre-sales@Ciklum</i> How to build proactive communication with Western Europe customers	Beata Mosór-Szyszka <i>Mentor@Google LaunchPad Week</i> 3 case studies of successful Lean Marketing Strategies for IT companies	Галина Ефремова <i>Department Manager@Telenor DK</i> How we scaled Kanban for the team of ~100 people	Ihor Malchenyuk & Volodymyr Vakhitov <i>Technology Strategist, Microsoft&@Assistant Professor</i> The other side of Data Science	Erik Wesner <i>Partner@NorthStar Consulting</i> How to write better emails to get more sales meetings Workshop

16:25 Кофебрейк

16:45	Pierre Castermans <i>Business Development@Outsourcing IT</i> Why you should attack French IT market our they will slave you	Катерина Абросимова <i>Yatantis @Marketing Director @CEO&Co-Founder @Kaiiax</i> Why your inbound lead generation strategy isn't working	Jan Willem Tromp <i>Co-founder@Epicflow</i> How to optimize Scrum methodology in Jira in a multi project environment with partial non-dedicated teams? Combining practice and research.	Алекс Исаченко <i>CEO and Co-Founder@CoreTeKa</i> Как DataScience помогает решать бизнес задачи в ритейле и логистике	Вячеслав Шатило <i>Директор Консалтинговой компании@TOP</i> Управление платежеспособностью IT компании Workshop
17:30	Дискуссионная панель Как построить сервисный бизнес как самостоятельную и развивающуюся систему	Саша Кулепин <i>Marketing@BlaBlaCar</i> Самые популярные ошибки в SEO оптимизации сайтов украинских Outsourсе компаний	Дискуссионная панель Системный подход в развитии лидерства, ответственности и бизнес мышления сотрудников	Николай Андрущенко <i>Руководитель Digital отдела@Planet.TV</i> «ТВ умерло. Да здравствует ТВ!». Как DataScience обновляет онлайн телевидение.	Вячеслав Шатило <i>Директор Консалтинговой компании@TOP</i> Управление платежеспособностью IT компании Workshop

18:15 Закрытие дня и неформальное общение

18:30 Afterparty

Программа

День 2

09:00 Регистрация

09:45 Вступительное слово организаторов

	Biz Strategy Америка	Sales Европа	Operational Dev Азия	E-commerce Африка	Workshops & VIP Австралия
10:00	Девид Браун <i>CEO@TemplateMonster</i> Применение концепции H.A.C.K. Как научиться никогда не терять клиентов	Анастасия Новикова <i>Co-founder@NexGenDesign</i> Тренды в IT продажах: где и как мы ищем клиентов в 2017-м.	Галина Макагонова <i>Head of technical product management@Finiata</i> Большая жаба аутсорса: скрытая стоимость найма	Андрей Суховой <i>Head of Analytics & BI@DWOX</i> Веб-аналитика: как помочь интернет-магазину повысить продажи	Женя Розинский <i>Independent consultant@IT Companies</i> Закрытая встреча
10:45	Solomon Amar <i>CEO and Founder@AllStars-IT Group Ltd</i> How to build a network that sells ICT to Giants as Intel, Motorola, SAP and others	Manuel De Vits <i>Founder @Valyman Consulting</i> Guerrilla Sales & Marketing! Ideas are shit, execution is the game	Анна Лаврова <i>Project Manager & Agile Consultant@IT</i> My sweetheart went down with the ship: Почему Титаники уходят на дно даже спустя 100 лет?	Marek Tomaszewski <i>Managing Partner@E-commerce Berlin Expo</i> Ecommerce networking - кейс от организатора крупнейшей конференции в Берлине по ecommerce	Алексей Скрыпник <i>CEO@Elekts</i> Закрытая встреча

11:35 Кофебрейк

11:55	Виктор Шальнев <i>CEO@NIX Solutions Ltd.</i> Проблемы роста IT компании на каждом из этапов	Валерия Байда <i>Software Development Consultant@IT</i> Marketing Techniques That Supercharge Your Business	Олег Демчик <i>Trainer@Professional Negotiators Club</i> Переговоры в сервисном IT бизнесе как мастерство: кейсы	Андрей Янбухтин <i>Директор бизнеса доставки@Mafia</i> Дигитализация процессов в ритейле на реальных кейсах	Adam Sarama <i>Partner@NorthStar Consulting</i> Strategic approach to Corporate Sales Workshop
12:45	Дискуссионная панель Как расти значительно быстрее рынке: ключевые точки роста	Tomas Pagirys <i>Co-founder@Aciety</i> Outsharing - the outsourcing messages, which work in San Francisco.	Артем Загорюлько <i>Head of PMO@Ciklum</i> Как подготовиться к работе с Fortune 500 компаниями: кейсы топ-украинских IT компаний	Chris Berger <i>Public Policy Consultant@Händlerbund e.V.</i> Особенности немецкого ecommerce рынка	Adam Sarama <i>Partner@NorthStar Consulting</i> Strategic approach to Corporate Sales Workshop

13:30 Обед

14:30	Алекс Луцкий <i>CEO & Co-Founder @ Innovecs</i> Как за короткий промежуток времени стать одной из самых быстрорастущих и узнаваемых компаний	Edward Robe <i>Engagement Manager@Binary Studio</i> Why and how you should hire exact as sales manager. How I apply US army XP into IT sales.	Adriano Corso <i>Head & Solution Designer@Inbound Talent</i> Talent Attraction leveraging conventional and unconventional recruitment strategies such as recruitment marketing and inbound methodology	Павел Охрем <i>CEO@Elogic Ecommerce</i> Lean подход к разработке в e-commerce	Виктор Шальнев <i>CEO@NIX Solutions Ltd.</i> Закрытая встреча
15:15	Steve Kreynin <i>CEO@Forte Group</i> Growing IT service company within US	Дискуссионная панель Перспективы каналов продаж на 2018 год	Сергей Немчинский <i>CEO/Owner@ FoxmindEd</i> PM в аутсорсинге. Вызовы и проблемы.	Алексей Андрущенко <i>Head of SEO Department@LivePage</i> Как создать SEO friendly ecommerce проект	Наталья Гайкалова <i>CEO @BPO company</i> Как продавать больше, учитывая новые вызовы при работе с иностранными банками? Workshop

15:50 Кофебрейк

16:10	Алексей Скрыпник <i>CEO@Elekts</i> 20 лет невыученных уроков - что нужно знать о менеджменте ИТ компаний - опыт менторинга компаний	Антон Барановский <i>Chief Business Development Officer@Mangosoft.tech</i> Построение эффективной команды продаж. Основные вызовы.	Artem Vykovets <i>CEO / Agile Coach @StartIT (abykovets.com)</i> Трансформация IT компании через постоянные изменения	Родион Сорокин <i>Founder@Humanized Design</i> Сервис-дизайн: как создать больше ценности для клиента	Николай Сапсан <i>President@Q.Vitta</i> Персональная эффективность, Это Быть или не Быть! Workshop
16:50	Александр Галкин <i>CEO, Co-founder@Competera</i> Как opinion makers помогают открывать новые рынки нашей компании	Rajan Sinha <i>Director of Biz Development@VARTEQ,Inc</i> VAT - Velocity Adding Tools to your Sales & Business Development	Евгений Рон <i>CEO @Ron Design</i> Как повышать рейт и не обвалиться	Дискуссионная панель Создание дополнительной ценности для заказчиков в ecommerce	Николай Гончаров <i>Founder @iPromo</i> 7 шагов построения успешной стратегии интернет-продаж Workshop

17:30 Закрытие дня и неформальное общение