

PRESSEBRIEFING

THOMAS DÖTZL

KEYNOTE SPEAKER · VERTRIEB UND MARKETING

Hintergrund, Themen und Zitate für Redaktionen, Moderation und Veranstalter. Alle Angaben in diesem Briefing sind zur Verwendung in der Berichterstattung bestimmt.

Stand November 2026

AUF EINEN BLICK

Name	Thomas Dötzl
Rolle	Keynote Speaker, Stratege und Sparringspartner für Vertrieb, Marketing und Transformation
Erfahrung	Über 20 Jahre in Vertrieb, Marketing und Transformation, in Führungsverantwortung und auf der Bühne
Aktuelle Funktion	Verantwortet in der Telekommunikation vertrieblich das Consumer- und Small-Enterprise-Geschäft sowie die Vertriebsentwicklung
Beratung	Seit 2017 zusätzlich als Selbständiger
Forschung	Mass Customization und Personalisierung mit KI, vorgestellt 2026 auf der MCP Conference in Balatonfüred (Ungarn)
Buchprojekt	Sachbuch: „Vertriebskaiser waren gestern“. Future Sales denkt in Fähigkeiten statt in Vertriebskanälen, derzeit in Arbeit
Ausbildung	Diplom Betriebswirt Marketing (WU Executive Academy), Leadership Excellence und Licence2Lead (St. Gallen), Rhetorik-Diplom der Schule des Sprechens (2026)
Sprachen	Deutsch und Englisch

WORUM ES IHM GEHT

Erfahrung bleibt. Die Spielregeln ändern sich.

Thomas Dötzl arbeitet mitten im Konzern und denkt trotzdem anders. Wenn etwas jahrelang funktioniert hat und plötzlich nicht mehr, beruft man sich gern darauf, dass es bisher erfolgreich war. Er fragt, was sich verändert hat. Er glaubt nicht, dass man alles Alte über Bord werfen muss. Bewährtes Wissen wirkt auch nach neuen Spielregeln, wenn man es neu verbindet. Worüber er spricht, setzt er selbst um. Auf der Bühne verbindet er die Praxis aus der Linie mit den Fragen aus seiner Forschung.

KERNBOTSCHAFTEN

1 **Kunden erleben ein Unternehmen und keine Abteilungen.**
Marketing, Vertrieb und Service müssen auf Augenhöhe zusammenarbeiten. Wo sie getrennt planen, spürt das der Kunde zuerst.

2 **Vertrauen entscheidet an jedem Kontaktpunkt.**
In transparenten Märkten fällt jede Lücke zwischen Versprechen und Erlebnis sofort auf. Konsistenz wird damit zum Wettbewerbsvorteil.

3 **KI wirkt erst, wenn die Organisation mitzieht.**
Daten, Prozesse, Rollen und Führung müssen zusammenspielen. Sonst bleibt KI ein Werkzeug, das niemand richtig nutzt.

4 **Der Vertrieb braucht eine neue Logik.**
Kunden denken nicht in Vertriebskanälen und sind informiert, bevor das erste Gespräch beginnt. Unified Commerce verbindet alle Vertriebskanäle zu einem Erlebnis.

5 **Je digitaler ein Unternehmen wird, desto wichtiger werden seine Menschen.**
Interne Kommunikation entscheidet darüber, ob Mitarbeitende für das Unternehmen stehen. Ihre Wirkung lässt sich messen.

THEMENANGEBOTE FÜR INTERVIEWS

KI im Vertrieb
Warum scheitern viele KI-Vorhaben im Vertrieb nicht an der Technologie, sondern an Rollen, Prozessen und Führung?

Personalisierung
Wie weit lässt sich Personalisierung bis zum einzelnen Kunden treiben, und was braucht die Organisation dafür? Next Best Offer, Customer Data Platforms, Mass Customization.

Unified Commerce
Was ändert sich für Handel, Shops und Partnervertrieb, wenn Kunden nicht mehr in Vertriebskanälen denken?

Vertrauen
Warum Vertrauen kein KPI ist, sondern ein Geschäftsmodell, und wo es im Alltag verloren geht.

Vertriebsführung
Wie man Menschen motiviert und steuert, ohne dass es sich wie Kontrolle anfühlt. Etwa am Beispiel einer Lernplattform mit Spielelementen, auf der rund 900 Verkäufer freiwillig trainieren.

Innovation im Konzern
Wie Unternehmen Bestehendes optimieren und gleichzeitig Neues erkunden. Exploration und Exploitation nach James G. March.

ZITATE

> **„Wer das Vertrauen seiner Mitarbeiter nicht gewinnt, wird auch das Vertrauen seiner Kunden nicht gewinnen.“**
>
> **„Kunden erleben ein Unternehmen und keine Abteilungen.“**
>
> **„Vertrauen ist kein KPI. Es ist dein Geschäftsmodell.“**
>
> **„KI verkauft nicht. Menschen mit KI schon.“**
>
> **„Bewährtes Wissen wirkt auch nach neuen Spielregeln, wenn man es neu verbindet.“**

Alle Zitate stammen von Thomas Dötzl und können mit Namensnennung verwendet werden.

AUSGEWÄHLTE BÜHNEN UND MEDIEN

2026	**MCP Conference, Balatonfüred**	Vortrag zu KI-gestützter Personalisierung und Mass Customization
2026	**Co-Innovation Experience Day, Wien**	Keynote „Innovation im Corporate Context“
2026	**Customer Relationship Summit, Wien**	Keynote zu KI, Personalisierung und Kundenbeziehungen
2026	**LEADERSNET**	Interview zu Point of Trust, Shop der Zukunft und Sales Champions von morgen
2024/25	**medianet, E&W / elektro.at**	Interviews und Berichte zu Sales Champion, Motivation und Vertriebsentwicklung

BIOGRAFIE ZUR VERWENDUNG

Kurzfassung für Bildunterschriften und Ankündigungen

Thomas Dötzl ist Keynote Speaker und Experte für Vertrieb und Marketing. Er verbindet über 20 Jahre Führungserfahrung mit aktuellen Perspektiven auf Unified Commerce und KI-gestützte Personalisierung.

Mittlere Fassung für Programme und Moderation

Thomas Dötzl ist Keynote Speaker und Experte für Vertrieb und Marketing. In der Telekommunikation verantwortet er vertrieblich das Consumer- und Small-Enterprise-Geschäft sowie die Vertriebsentwicklung. Er verbindet über 20 Jahre operative Führungserfahrung in Vertrieb, Marketing und Customer Value Management mit aktuellen Perspektiven auf Revenue Operations, Unified Commerce und KI-gestützte Personalisierung. Seine Vorträge zeigen, wie Unternehmen Kunden über alle Vertriebskanäle gewinnen und halten.

Langfassung für Porträts und Hintergrundberichte

Thomas Dötzl arbeitet seit über 20 Jahren in Vertrieb, Marketing und Transformation. In der Telekommunikation verantwortet er vertrieblich das Consumer- und Small-Enterprise-Geschäft sowie die Vertriebsentwicklung. Angefangen hat er in der Verkaufsleitung. Seitdem hat er Vertriebskanäle weiterentwickelt und digitalisiert, vom Fachhandel über große Elektromärkte bis zum Online-Vertrieb, und im Marketing das Customer Value Management verantwortet. Mit Berichtslinie direkt an den Vorstand hat er Marketing, Vertrieb und Service zusammengeführt.

Sein Forschungsthema ist Mass Customization und Personalisierung. Er untersucht, wie alle Bereiche mit Kundenkontakt KI gemeinsam nutzen, um jeden Kunden passend anzusprechen, und hat seine Arbeit dazu 2026 auf der MCP Conference in Balatonfüred vorgestellt. Derzeit schreibt er ein Buch über Unified Commerce. Seit 2017 berät er zusätzlich als Selbständiger. Er ist Diplom-Betriebswirt Marketing der WU Executive Academy und hat die Programme Leadership Excellence und Licence2Lead in St. Gallen absolviert.

HINWEISE FÜR REDAKTIONEN

Unabhängigkeit	Seine Tätigkeit als Speaker ist unabhängig von seiner Funktion im Unternehmen. In Interviews und auf der Bühne spricht er als Experte und nicht für seinen Arbeitgeber.
Schreibweise	Thomas Dötzl. Ohne Umlaut: Thomas Doetzl.
Formate	Interviews, Hintergrundgespräche, Keynotes von 30 bis 60 Minuten, Impulsvorträge, Panels und Moderation, auf Deutsch und Englisch.
Zielgruppen	Vorstände und Geschäftsführungen, Vertrieb, Marketing und Service, Teams für Umsatz und Kundenwert, KMU, Mittelstand und Konzerne, Verbände und Kongresse.
Bildmaterial	Porträtfotos in Druckauflösung stehen auf www.thomasdoetzl.com zum Download bereit.

PRESSEKONTAKT

Thomas Dötzl
E-Mail office@thomasdoetzl.com
Telefon +43 660 2100024
Web www.thomasdoetzl.com

