

Microsoft Dynamics 365 – det næste skridt mod den digitale transformation

15. marts - Wihlborgs Konferencenter, Ballerup

08:30 - 08:55	Registrering og morgenmad
08:55 - 09:00	Velkomst Lars Jacobsen, Chefredaktør og moderator, Computerworld
09:00 - 09:25	Hvor er Dynamics på vej hen? Bo Møller, principal, Dynamics 365, Microsoft
09:30 - 09:55	CO-RO A/S – understøttelse af konstant innovation og udvikling Michael Johnny Pedersen, functional manager, IT, CO-RO A/S
10:00 - 10:25	Bagger-Sørensen & Co. A/S – klar til en ukendt fremtid Carsten Lund Sørensen, økonomichef, Bagger-Sørensen & Co A/S
10:30 - 10:45	Pause, networking og mulighed for dialog med kunder og eksperter
10:45 - 11:10	Verdo – den digitale kunderejse: Fra leadgenerering til kunde-tilvækst Tine Lind, digital marketing manager, Verdo
11:15 - 11:35	Sådan kommer du videre med din egen digitale transformation Mikkel Bardram, CEO, EG A/S
11:35 - 12:10	Paneldebat
12:15 - 12:15	Tak for idag

08:30 - 08:55: Registrering og morgenmad

08:55 - 09:00: Velkomst



Lars Jacobsen
Chefredaktør og moderator
Computerworld

Vi byder velkommen til en fantastisk formiddag med masser af inspiration, networking og mulighed for at møde kunder og eksperter.

09:00 - 09:25: Hvor er Dynamics på vej hen?



Bo Møller
principal, Dynamics 365
Microsoft / Partner

Hvilke muligheder giver Microsoft Dynamics 365 i forhold til eksisterende Microsoft-løsninger som AX, NAV og CRM? Bo Møller er senior solution manager for Microsoft Dynamics 365 og dermed en af de personer i Danmark, som ved allermost om Microsoft Dynamics 365.

09:30 - 09:55: CO-RO A/S – understøttelse af konstant innovation og udvikling



Michael Johnny Pedersen
functional manager, IT
CO-RO A/S / Partner

CO-RO A/S er en af verdens førende leverandører af frugtbaserede læskedrik-koncentrater med en daglig produktion på mange millioner kartoner fordelt på 12 lokationer og med salg via 98 kunder/distributører. Branchen og dens produkter er under konstant forandring, og konkurrencen er benhård – derfor har en opgradering til en cloud-baseret Dynamics 365-løsning været afgørende for at bevare CO-RO's plads i markedet.

Hør it-manager Michael Johnny Pedersen fortælle om:

- sine erfaringer med at lægge en business intelligence-løsning hen over de eksisterende systemer.*
- hvordan cloudrejsen for alvor begyndte med Office 365.*
- hvad CO-RO's næste skridt er.*

10:00 - 10:25: Bagger-Sørensen & Co. A/S – klar til en ukendt fremtid



Carsten Lund Sørensen
økonomichef
Bagger-Sørensen & Co A/S / Partner

Efter at have solgt 70 procent af aktierne i Fertin (tidligere Gumlink) til kapitalfonden EQT i begyndelsen af 2017 er Bagger-Sørensen nu i en fase, hvor man – ud over at drive de øvrige virksomheder – forbereder sig på at geninvestere.

Som en del af dette har Bagger-Sørensen & Co. A/S valgt at opgradere sin ældre AX-løsning til Microsoft Dynamics 365 for at have den nødvendige fleksibilitet i sit it-setup. Man valgte fra begyndelsen fuldt ud at udnytte de standard-løsninger, som Microsoft Dynamics 365 tilbyder. Det har betydet hurtig implementering og udrulning.

Hør økonomichef Carsten Lund Sørensen give indsigt i:

- tjekliste for valg af ERP-løsning.
- overvejelserne omkring at vælge en standardløsning eller en skræddersyet løsning.
- erfaringerne med en opsætning på kun tre måneder.
- hvilke muligheder og gevinster, man forventer at opnå.

10:30 - 10:45: Pause, networking og mulighed for dialog med kunder og eksperter

10:45 - 11:10: Verdo – den digitale kunderejse: Fra leadgenerering til kunde-tilvækst



Tine Lind
digital marketing manager
Verdo / Partner

For at nå sit mål om at blive Danmarks grønneste og mest effektive energikoncern udnytter Verdo Microsoft Dynamics 365 CRM-porteføljen som løftestang til at maksimere sin digitale intelligens i salgstragten. Samtidig har man ved hjælp af strukturerede og datadrevne processer stor succes med at styrke samarbejdet mellem marketing- og salgs-afdelingen og med at forbedre kundeservice via blandt andet bedre pipelinestyring, strømlinet lead-generering og tracking af kundefærd.

Hør digital marketing manager Tine Lind fortælle om sine erfaringer med at implementere Microsoft Dynamics 365 for sales and marketing. Her får du blandt andet inspiration til afdækning af salgsafdelingens behov og KPI-styrede processer, der sikrer pipeline, krydssalg og gennemsigtighed på tværs af divisioner samt sikring af solid forankring via implementering og udvikling i tæt samarbejde med brugerne.

11:15 - 11:35: Sådan kommer du videre med din egen digitale transformation



Mikkel Bardram
CEO
EG A/S / Partner

Alle virksomheder har mulighed for at høste store fordele ved en digital transformation. Spørgsmålet er bare "hvordan"? Mikkel Bardram, CEO i EG A/S, giver konkrete ideer til, hvordan du tager det næste skridt mod den digitale transformation.

11:35 - 12:10: Paneldebat

12:15 - 12:15: Tak for idag