



ORAKLION

KI SALES ASSISTENT

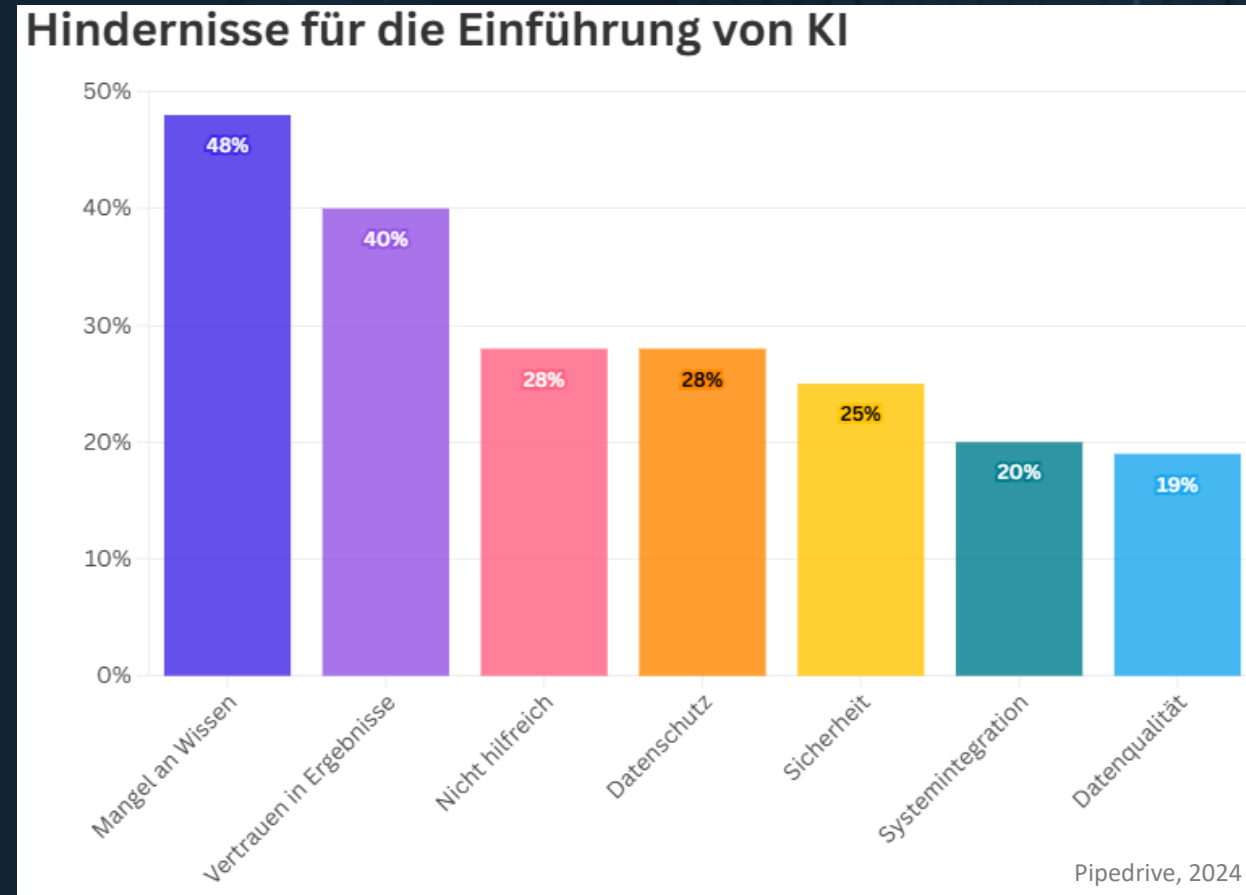
Erfolgreiche Verbindung von
Marketing und Sales mit KI

Mag. Thomas Friedlmayer - Oraklion e.U.

In Kooperation mit



STUDIEN



SALESFORCE RESEARCH | TRENDS BEI GENERATIVER KI IM VERTRIEB

Generative KI hilft Teams, schneller und mehr zu verkaufen

Mehr als die Hälfte der Vertriebsmitarbeiter:innen stimmt zu, dass KI ihnen hilft oder helfen wird, ihre Aufgaben besser zu erledigen:

- 58 % der Mitarbeiter:innen im Vertrieb stimmen zu, dass generative KI ihnen hilft oder helfen könnte, produktiver zu sein. Sie schätzen, dass sie mithilfe von generativer KI wöchentlich 4,5 Stunden an Zeit einsparen oder einsparen könnten.
- 56 % geben an, dass generative KI ihnen hilft oder helfen wird, ihren Umsatz zu steigern.
- 61 % geben an, dass generative KI ihnen hilft oder helfen wird, einen besseren Kundenservice zu leisten.

Die Mitarbeiter:innen im Vertrieb lassen sich von generativer KI bereits bei verschiedenen Aufgaben helfen: Von der Recherche zu Accounts über das Verfassen von E-Mails zur Ansprache potenzieller Kunden bis hin zum Erstellen von Sales Reports und dem Ausarbeiten von Vertriebsstrategien.

Vertriebsprofis nutzen generative KI bereits zum:

Erstellen von einfachen Inhalten	82%
Analysieren von Marktdaten	74%
Automatisieren von Vertriebskommunikation	71%
Erstellen von Sales Reports	68%
Ausarbeiten von Vertriebsplänen und -strategien	68%

Datenbasis: Umfrageteilnehmer, die generative KI nutzen

Mit KI zu mehr Wachstum

Durch den Einsatz von KI werden deutsche Fachleute von zeitaufwändigen und nebensächlichen Aufgaben entlastet und können produktiver und effizienter arbeiten:

89%

sagen, dass sie mit Hilfe von KI/Automatisierung weniger Zeit für manuelle Aufgaben aufwenden müssen

84%

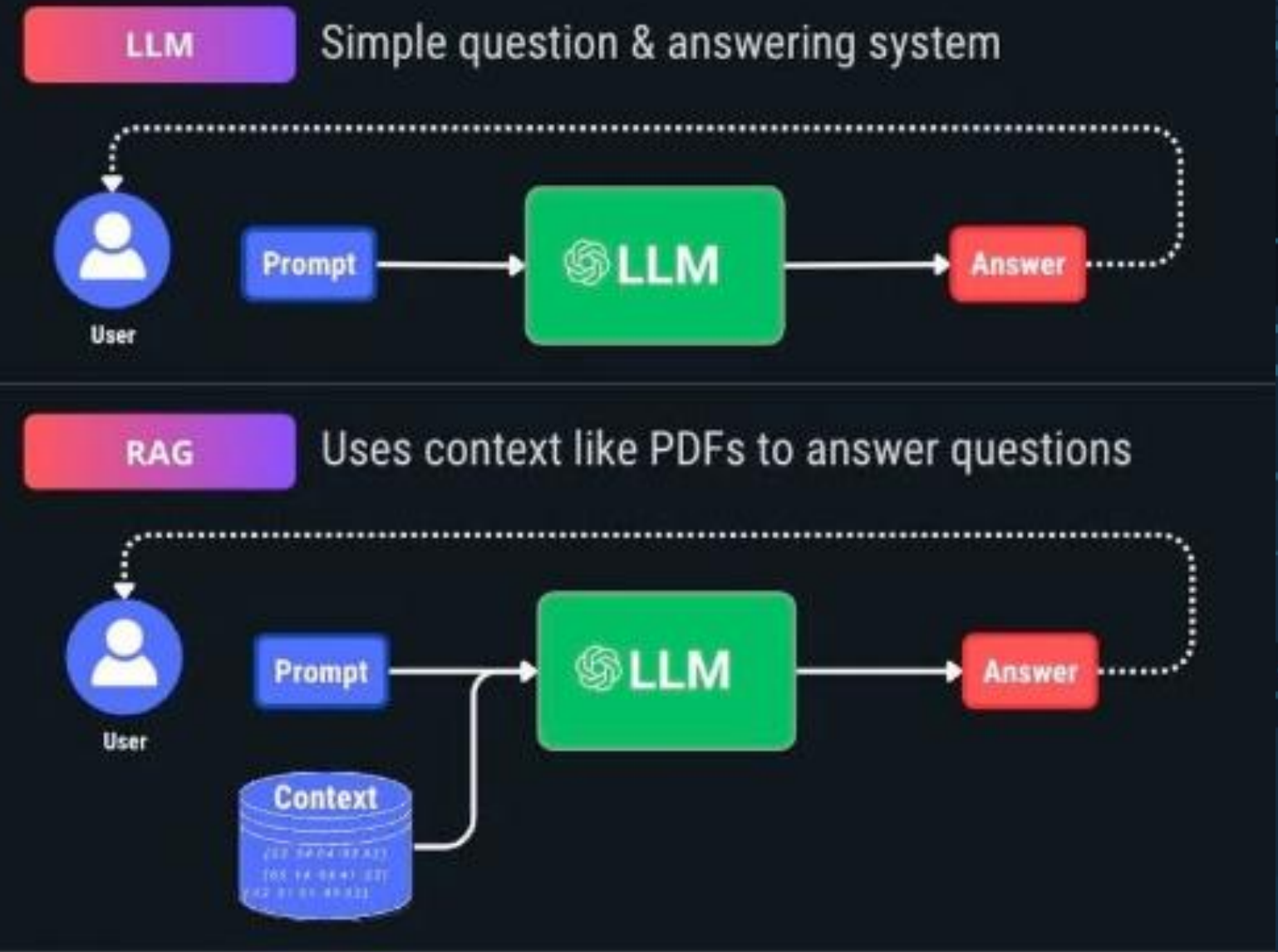
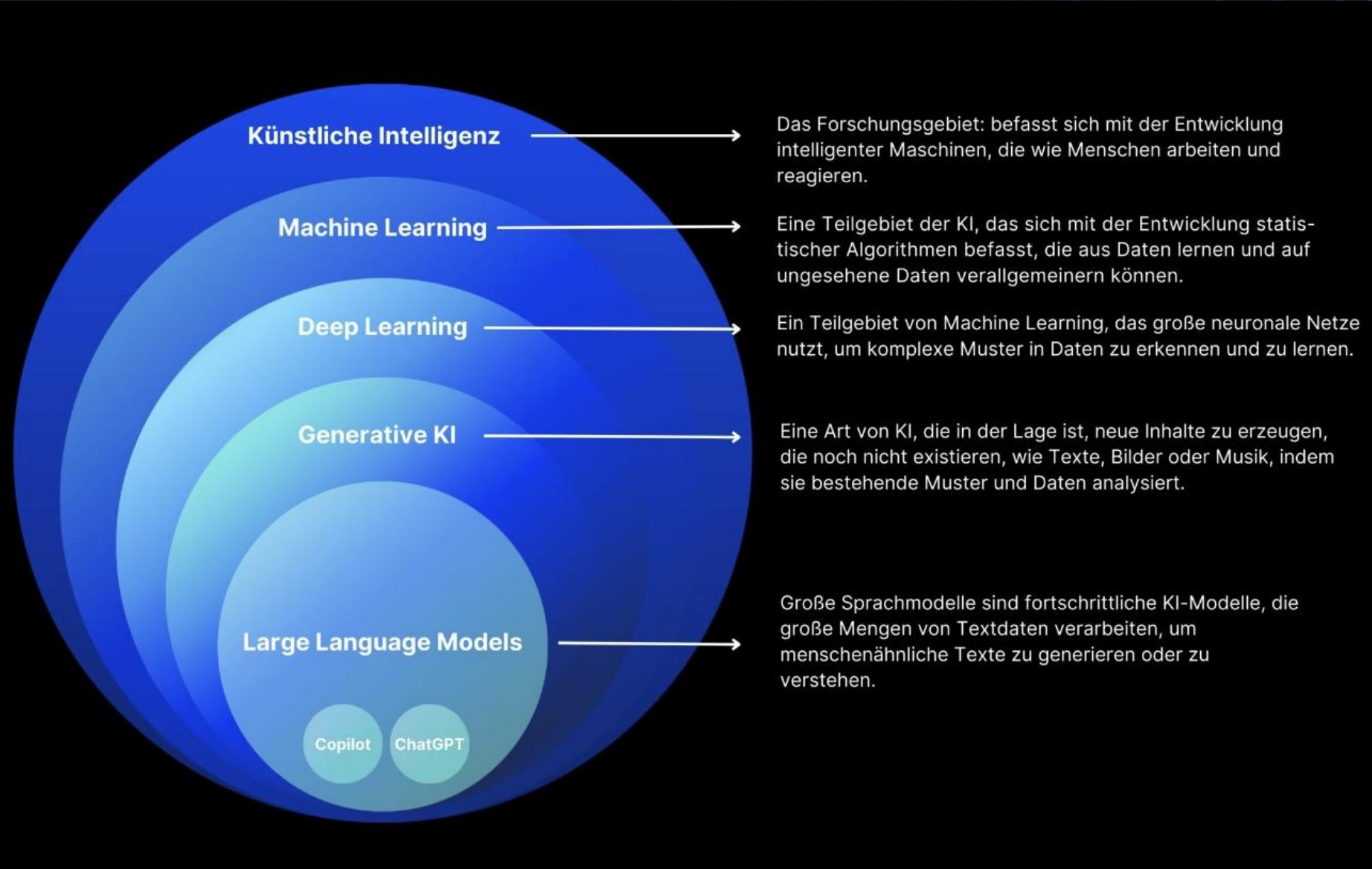
sagen, dass sie mit Hilfe von KI/Automatisierung mehr Zeit für die wichtigsten Aufgaben haben

77%

sagen, dass sie mit Hilfe von KI/Automatisierung ihre Aufgaben effizienter erledigen können

HubSpot

GRUNDLAGEN

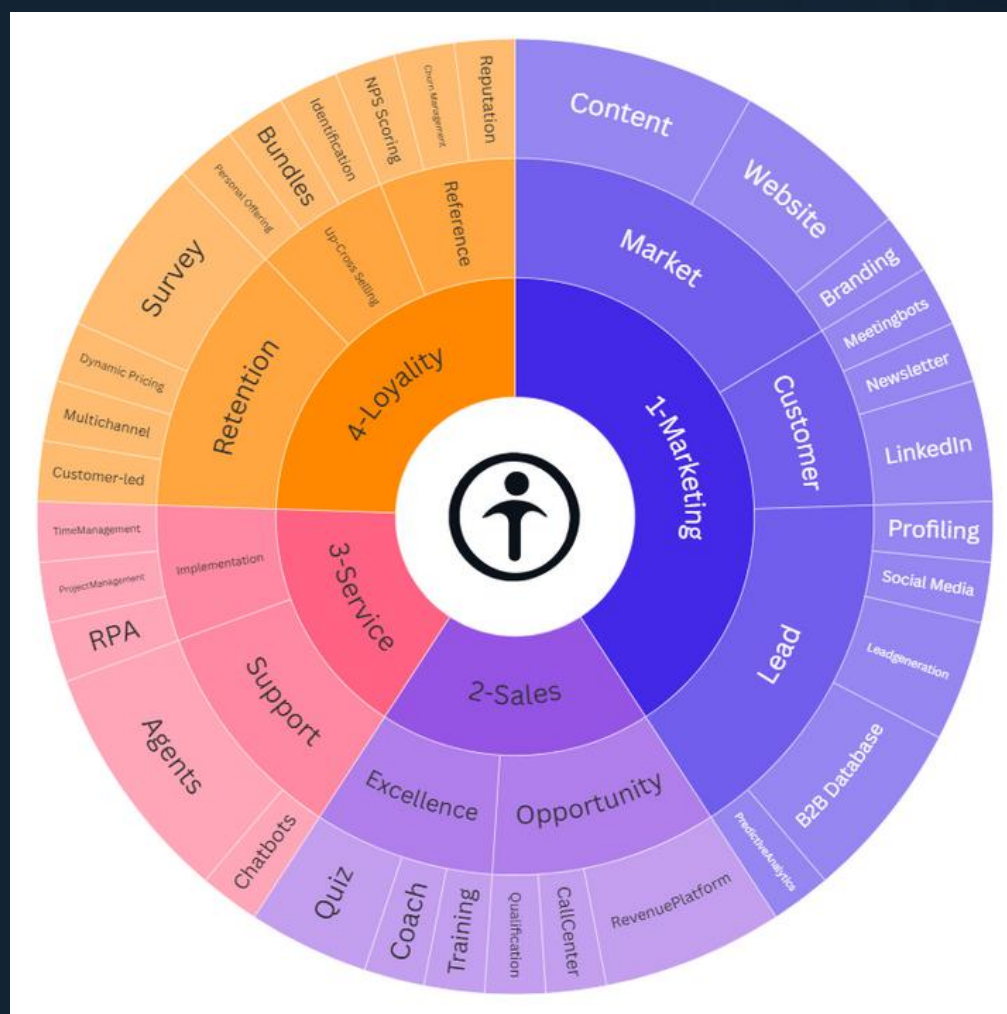


KI IM KUNDENMANAGEMENT

*TAAFT.com for short

THERE'S AN AI FOR THAT®*

34,662 AI tools for 13,635 tasks and 4,990 jobs



BEISPIEL 1 – B2B DATENBANKEN

The screenshot displays the Prospector B2B data platform interface. The top navigation bar includes 'Prospector', 'Lists', 'Intent', and 'Enhance'. A search bar at the top center contains the text 'Search contacts and companies...'. Below the search bar, the interface is divided into a left sidebar and a main content area.

The left sidebar contains a 'Filters' section with 'Load' and 'Save' buttons. It lists various filter categories: 'Company', 'General Information' (with a '1' indicator), 'Office Location', and 'HQ 2'. Under 'Office Location', there are sub-sections for 'Region' (with 'e.g. EMEA'), 'Country' (with 'Austria'), 'Excluded Country' (with 'e.g. Germany'), 'State' (with 'Lower Austria'), 'Excluded State' (with 'e.g. New York'), 'City' (with 'e.g. Miami'), and 'Excluded City'.

The main content area shows '766 Companies Found' and 'Clear filters'. It includes a 'Hide applied filters 3' button. Below this, there are buttons for 'Export', 'Find Contacts', and 'Save Company'. A pagination control shows '1 - 25 of 766' and a dropdown for '1'. The main table has columns for 'Company Info', 'Industry', 'Revenue', and 'Company Events'. The table lists various industries with their respective revenue ranges and event counts.

Company Info	Industry	Revenue	Company Events
<input type="checkbox"/>	Transportation/Trucking/Railroad	\$8 Bn - \$9 Bn	🔔 38
<input type="checkbox"/>	Machinery, Mechanical Or Industria...	\$4.88 Bn	🔔 3
<input type="checkbox"/>	Construction	\$2 Bn - \$3 Bn	🔔 1,482
<input type="checkbox"/>	Religious Institutions	\$1 Bn - \$2 Bn	-
<input type="checkbox"/>	Nanotechnology	\$1 Bn - \$2 Bn	🔔 83
<input type="checkbox"/>	Human Resources	\$800 M - \$900 M	🔔 285
<input type="checkbox"/>	Public Safety	\$800 M - \$900 M	🔔 362

Die PS auf die Straße bringen!



„Was nützt der stärkste Motor, wenn keiner das Gaspedal drückt?“
→ Eine Top-Vertriebsstrategie bleibt Theorie, wenn sie nicht im Kundenkontakt gelebt wird. Entscheidend ist, was an der Kundenfront passiert.

„Ein Rennwagen gewinnt kein Rennen ohne einen mutigen, geschulten Fahrer.“
→ Investiere nicht nur in Strategie, sondern auch in Menschen und Kommunikation.

„Die beste Route bringt nichts, wenn keiner den Motor startet.“
→ Umsetzung schlägt Planung – jedes Mal. Der Erfolg entsteht im direkten Gespräch mit dem Kunden.

„Vertrieb ist kein Konzept – es ist ein Handwerk.“
→ Mit Übung, Disziplin und Kundenfokus den Erfolg steigern.

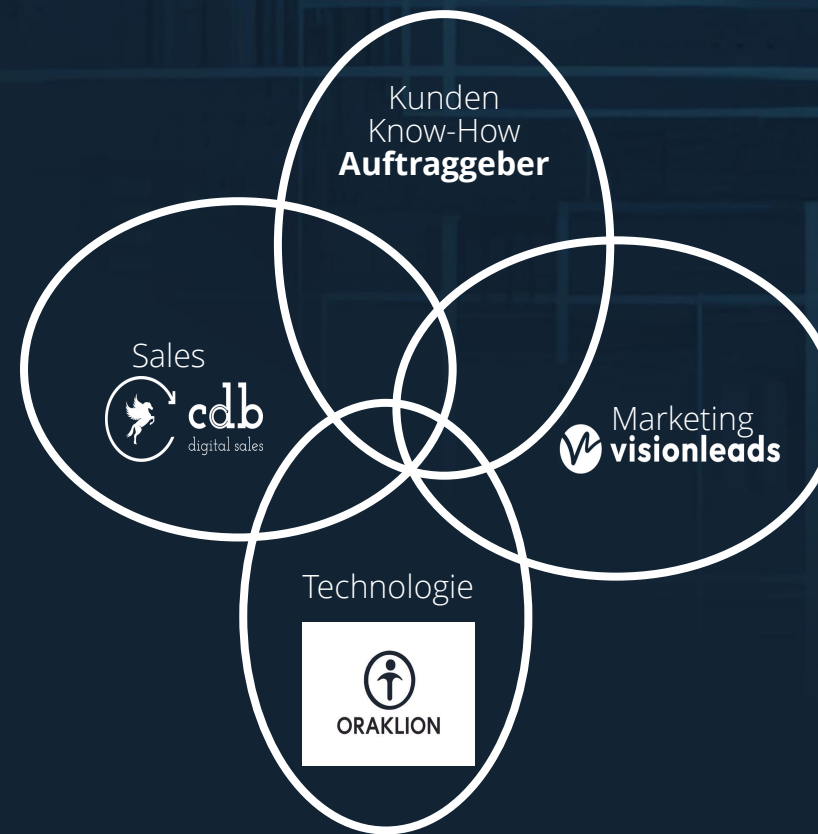
BEISPIEL 2

KI SALES ASSISTENT

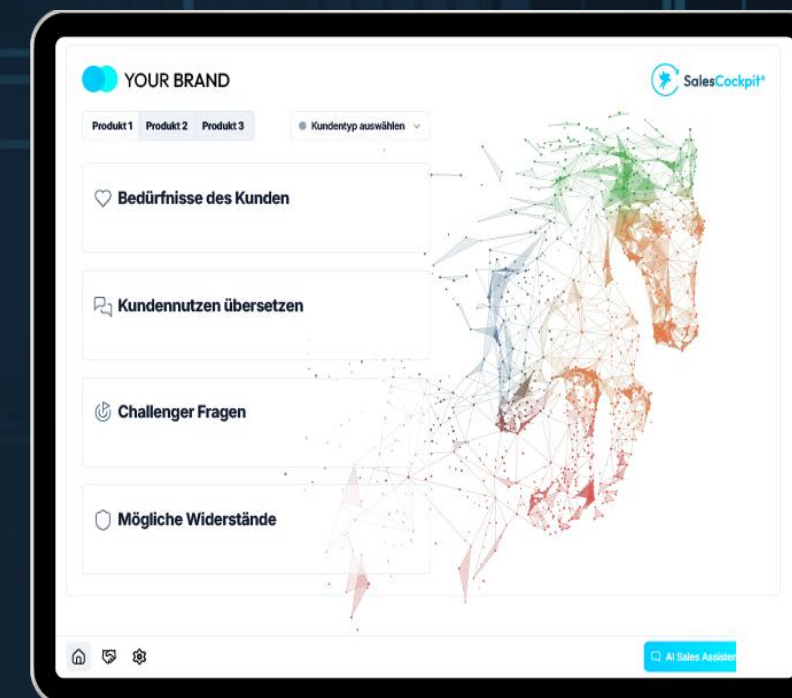
Der KI-Assistent ermöglicht dem Sales Team mit der richtigen Message und gemeinsam konzipierten Werbemittel erfolgreich zu verkaufen

Erweiterung der etablierten Sales-Plattform um eine KI Lösung

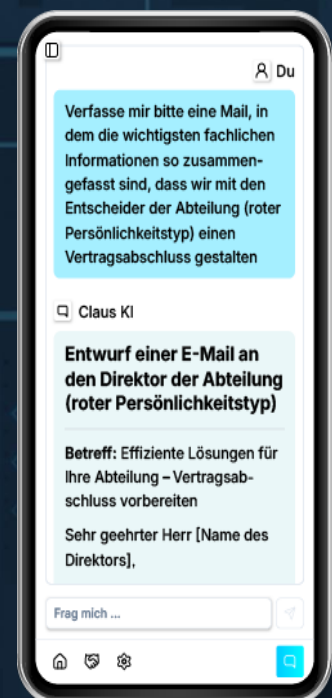
Zusammenführung von Marketing, Kundentypen und Sales Methoden in einem KI-Assistenten



1 - Dashboard



2 - Assistent



Reden wir über KI im Kundenmanagement

Mag. Thomas Friedlmayer
Oraklion e.U.

Mail
thomas.friedlmayer@oraklion.ai

LinkedIn
<https://www.linkedin.com/in/thomasfriedlmayer/>

