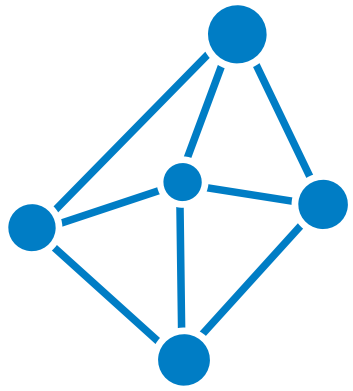




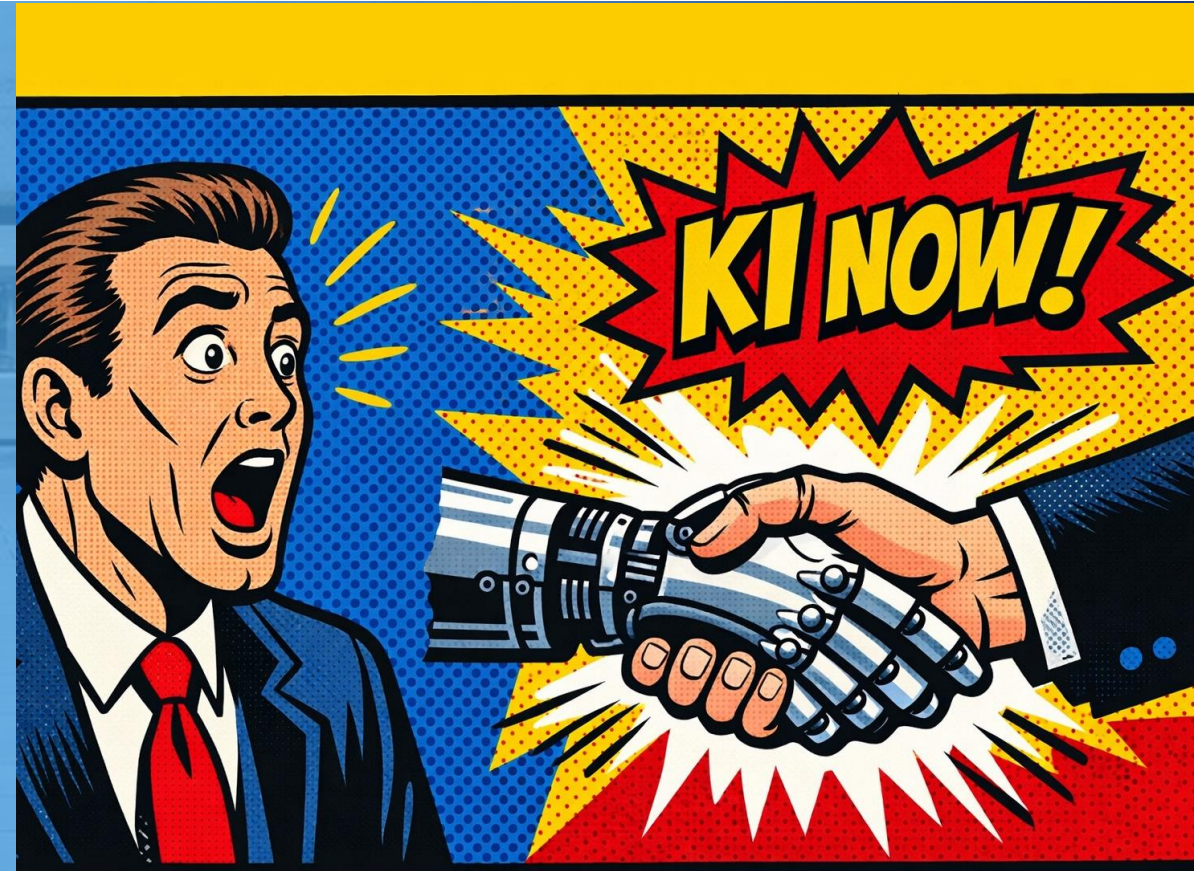
Supersales360

generate demand and grow your sales

Ask the Prof!

KI im Vertrieb III –
Praxisbeispiele aus
realen Projekten

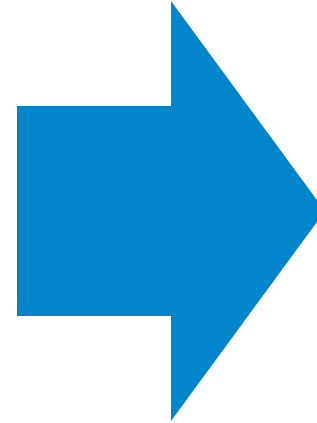
02.08.2026





Was ist Supersales360?

Prof. Grohmann & Uhl



- **Praxistransfer, Projektumsetzung und Community**
- **Prof. Grohmann & Uhl: Impulsgeber & wissenschaftliche Beiräte**



Supersales360
generate demand and grow your sales



Was ist Ask the Prof!?

- Regelmäßige Online-Reihe
 - Freitags
 - 45 Minuten
 - 1 Thema + Diskussion
 - 2 Professoren
 - Anmeldung über Homepage
- <https://www.supersales360.de/asktheprof>





Agenda

- **AI Execution Framework**
Von der KI-Use-Case-Identifikation zur produktiven KI-Anwendung
- **Wissenschaft**
Praxisbeispiel Churn-Früherkennung
Wissenschaftliche Indikatoren, Verknüpfung mit CRM-Daten
- **N8N Automatisierung**
Praxisbeispiel Leadscoring *Von der Analyse zur Automatisierung: N8N Workflow*
- **Lead Generierung – Outreach Case für Predictive Maintenance**
- **Diskussion / Q&A**



Scientific AI Execution Framework

Von der KI-Use-Case-Identifikation zur produktiven KI-Anwendung

**SCIENTIFIC
VALIDATION LAYER**

Praxiswissen
(Interviews & Workshops)

Wissenschaftliche Studien

Validierte Indikatoren

Datenbasierte Evidenz

Alle Entscheidungen werden wissenschaftlich validiert und mit Praxiswissen abgeglichen.

PHASE 1 — KI USE CASE IDENTIFICATION · strategisch

INPUT

- Interviews
- Fachbereichs-Workshops
- Prozess- & Marktanalyse



**Use-Case
Discovery**
Identifikation
potenzieller KI-Use-
Cases



Komplexität–Nutzen–Matrix

NUTZEN
(low → high)

Quick Wins

Strategic Bets

Optimisation
Candidates

Low Priority

KOMPLEXITÄT
(low → high)



OUTPUT · PHASE 1

**Priorisierte
KI-Use-Cases**

Fokus: Quick Wins + ausgewählte
Strategic Bets

PHASE 2 — KI EXECUTION · operativ

KI EXECUTION WORKSHOP

1 · Use-Case schärfen

Problem · KPI · Erfolgskriterien · Scope

2 · Daten & Systeme klären

Quellen · Qualität · APIs · DSGVO

3 · KI-Modell & Methodik

Make/Buy · Modellauswahl · Metriken

► Output: Execution Blueprint



REQUIREMENTS ENGINEERING

Praxiswissen

Wissenschaftlicher
Abgleich

Datenvalidierung

► Requirements Blueprint



AI IMPLEMENTATION (iterativ)

1 Daten-
integration

→ 2 KI
Logik



4 System-
Integration

← 3 Auto-
nomisierung

↳ kontinuierliche Optimierung



PRODUCTIVE AI AGENT

- Autonomisierte Prozesse
- Messbarer Business Impact
- Skalierbare KI-Lösungen
- Wissenschaftlich validierte Entscheidungslogik



Drei Praxisbeispiele, drei Ausgangslagen

Die Praxisbeispiele dieses Webinars im Überblick – anonymisierte Unternehmensprofile

1

Energiedienstleister

Energie-Contracting & dezentrale Versorgung für die Immobilienwirtschaft

Profil

Planung, Bau und Betrieb dezentraler Energieanlagen im Contracting-Modell (Energy-as-a-Service), mit Fokus auf die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. PE-gestütztes Wachstum – organisch und über Buy-and-Build – mit dem Ziel, eine führende Energy-as-a-Service-Plattform aufzubauen.

Marktumfeld

Wachsender Markt für Gebäude-Dekarbonisierung in der Wohnungswirtschaft, getrieben durch Klimaziele und Regulatorik, zugleich von regulatorischer Unsicherheit geprägt.

Zielsetzung

Aufbau eines KI-basierten Churn-Frühwarnindikators

2

Softwareunternehmen

Software- & Engineering-Lösungen für Industriekunden im DACH-Raum

Profil

Etablierter Anbieter und Reseller technischer Software-Lösungen; mittelständisch, langjähriger Industriekundenstamm

Marktumfeld

Starker Wettbewerb durch globale Plattform- und Nischenanbieter – hoher Differenzierungsdruck

Lead-Situation

Hohes Lead-Volumen aus Webinaren, heterogene Qualität; manuelle Bewertung bindet Vertriebskapazität

Zielsetzung

KI-gestütztes Lead-Scoring und gezielte, datenbasierte Leadgenerierung

3

Maschinenbauer

Herstellung von CNC-Dreh- & Fräßmaschinen sowie 3rd Party Services

Profil

IoT Predictive Maintenance SaaS für die produzierende Industrie als sog. 3rd Party Lösung in gemischten Maschinenparks. Reduzierung der ungeplanten Stillstände um bis zu 73%.

Marktumfeld

Starker Wettbewerb durch wettbewerbseigene Predictive Maintenance Lösungen ihrer Maschinen

Lead-Situation

Geringe "herstellernunabhängige" Leads, automotive-unabhängige Leads sehr rar

Zielsetzung

KI-gestützte Lead-Identifikation sowie Lead-Generierung durch gezielte, datenbasierte Outreach Strategien



Praxisbeispiel Churn-Früherkennung

Wissenschaftliche Indikatoren, Verknüpfung mit CRM-Daten

Churn-Gründe aus dem Workshop

Was Sales & Service rückblickend sehen

Überschneidung

Wissenschaftliche Indikatoren

21 Indikatoren aus 30 Studien (Mai 2026)

WS+WIS	Fehlerhafte Abrechnung / Service mangelhaft Sammelpostfach → nicht in CRM	R4 / R5 / R6 Relationship	Service-Tickets, Reaktionszeit, Ticket-Dauer	Niedrig
WS+WIS	Preis-Sensitivität / Zahlungsverzug Service-Daten nicht in CRM → Teilweise	T2 Transactional	Zahlungsverzug, Closed-Lost-Reason 'Preis'	Mittel
WS+WIS	Schlechter Ruf / Negative Berichte Keine NPS/CSAT-Messung vorhanden	R2 / R3 Relationship	NPS, CSAT	Fehlt
WS+WIS	Wettbewerber-Erwähnung Erfordert NLP-Pipeline	T4 / R7 Transactional / Relationship	Wettbewerber-Erwähnung (NLP), Tone-Score	Abgeleitet
WS	Eigentümerwechsel / Einstellung Betrieb Custom Property offen / nicht angelegt	– Nur Workshop	Kein Wissenschafts-Äquivalent	Offen
WIS	Vertragsende / Abschreibungsdauer Renewal-Logik aktiv, 'Kunde seit' vorhanden	T1 / T6 Transactional	Vertragsende (≤ 90 T), Tenure (< 2 J)	Hoch

Datenqualität/Datenverfügbarkeit:

● Hoch
● Mittel

● Fehlt
● Abgeleitet

① KI Execution Workshop

② Wissenschaft

③ N8n Automatisierung

Supersales360
generate demand and grow your sales

Praxisbeispiel Leadscoring: Automatisierung N8N

Workflow

Lookalike (40 %) + Behavioral (30 %) + Wallet (30 %) → Overall Score → Segment

Lookalike-Score

40 %

Firmographische und semantische Nähe zu Bestandskunden – Fit-Dimension

- Branche
- Unternehmensgröße (Mitarbeiter, Umsatz)
- Region (DACH-Fokus)
- Funktion / Stellenbezeichnung
- Kundensegmente/ ICPs
- ...

→ **cr_LookalikeScore**

Behavioral Score

30 %

Engagement und Intent-Signale – Bereitschaft / Timing

- Teilnahme + Teilnahmedauer
- Fragen-Aktivität bei Q&A
- Frühaussteiger-Penalty
- E-Mail-Open / Klick / Reply
- Folge-Event-Anmeldung
- Lead-Quelle
- ...

→ **cr_BehavioralScore**

Wallet-Potenzial

30 %

Geschätztes Auftragsvolumen über 24 Monate – Value-Dimension

- Estimated Volume (pcs.)
- Estimated ACV (€)
- Initial Deal Size (€)
- 24-Monats-Potenzial (€)
- ...

→ **cr_EstimatedAcv,**
cr_Estimated24Potential

→ Overall Score

Gewichtete Aggregation der drei Dimensionen

$$S_{\text{overall}} = 0.40 \cdot S_{\text{look}} + 0.30 \cdot S_{\text{beh}} + 0.30 \cdot S_{\text{wal}}$$

HOT ≥ 80

WARM 40 – 80

COLD < 40

① KI Execution Workshop

② Wissenschaft

③ N8n Automatisierung



Lead Generierung – Outreach Case für 3rd Party Predictive Maintenance Lösung eines globalen Maschinenbauers

**Supersales360**
generate demand and grow your sales

AI Prospecting Engine
Ask the Prof! #3 · KI im Vertrieb · Prof. Grohmann & Uhl

Konfiguration

PROSPECT WEBSITE-URL

Website des Zielunternehmens · KI liest Profil, Branche & Herausforderungen

ANTHROPIC API-KEY

Bleibt lokal im Browser – nur Direktcall an api.anthropic.com

MODELL

claude-sonnet-4-6 · empfohlen

Flow starten

Demo: HOMAG Group AG laden

PRODUKT: NOVAMACH IQ

IoT Predictive Maintenance SaaS für die produzierende Industrie. Reduziert ungeplante Stillstände um bis zu 73%.

Maschinenbau

Automotive

Metall

Food & Bev.

DSGVO: Kontaktrecherche basiert auf öffentlich zugänglichen Quellen (§ 5 TMG, LinkedIn-Unternehmensseiten). Keine Verarbeitung sensibler Datenkategorien. Output = KI-Empfehlung, redaktionelle Prüfung erforderlich.

KI-UNTERSTÜTZT · EU AI ACT KONFORM



AI Prospecting Flow

Website-URL eingeben oder Demo laden – der Flow führt in 5 Schritten von der URL zum personalisierten Outreach.

 Analyse →  ICP-Match →  HIF →  Kontakte →  Outreach

9

Supersales360
generate demand and grow your sales



Q & A

Diskussion



Ask the Prof! – Ausblick

KI im Vertrieb IV: Datenschutz

Freitag, 18.09.2026 9:00 – 9:45 Uhr

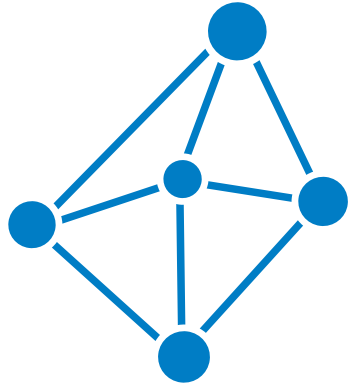


FOLLOW

US ON LinkedIn



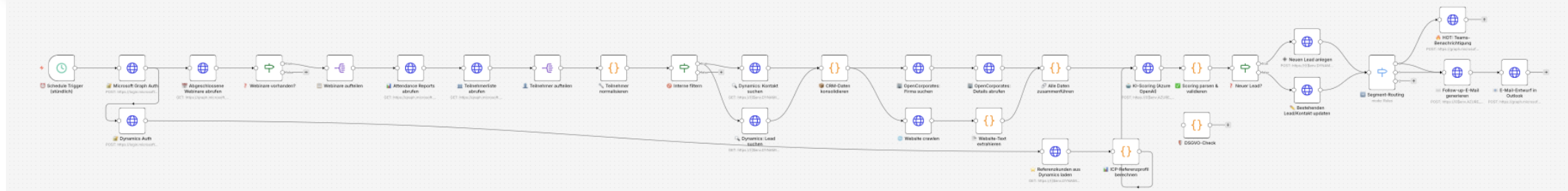
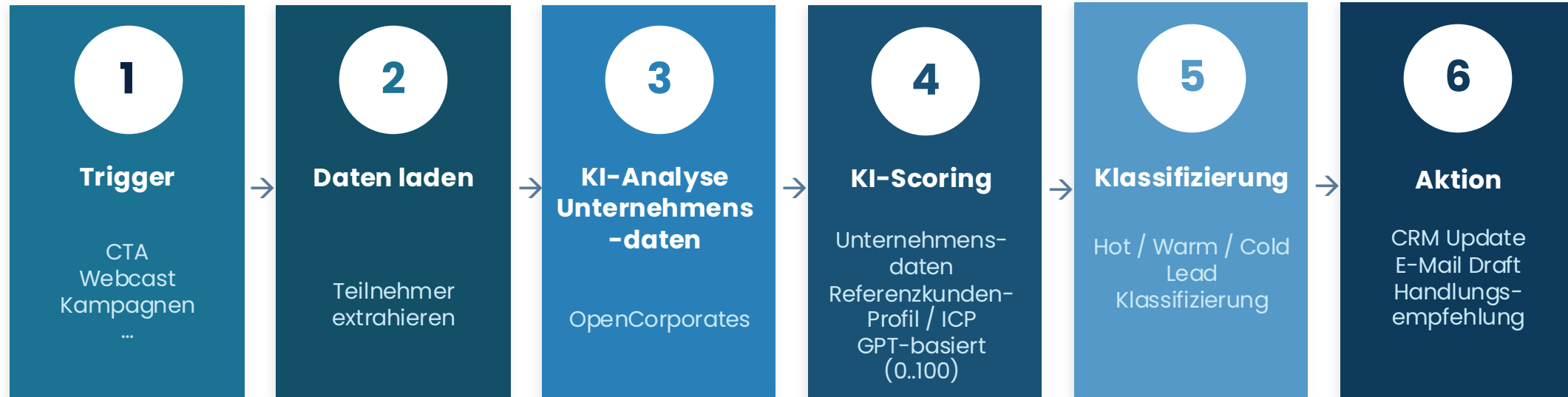
<https://www.linkedin.com/company/supersales360>



Supersales360

generate demand and grow your sales

Praxisbeispiel Leadscoring: Automatisierung N8N Workflow



Ergebnis :

Hot Lead

Score > 80 → sofortige Kontaktaufnahme

Warm Lead

Score 40-80 → Nurturing-Kampagne

Cold Lead

Score < 40 → Newsletter / Langzeit-Pflege