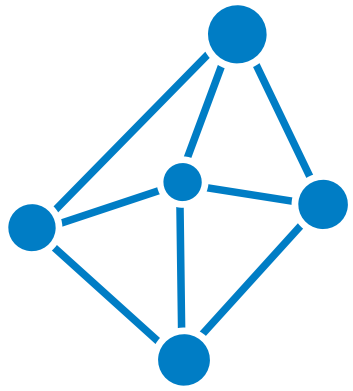




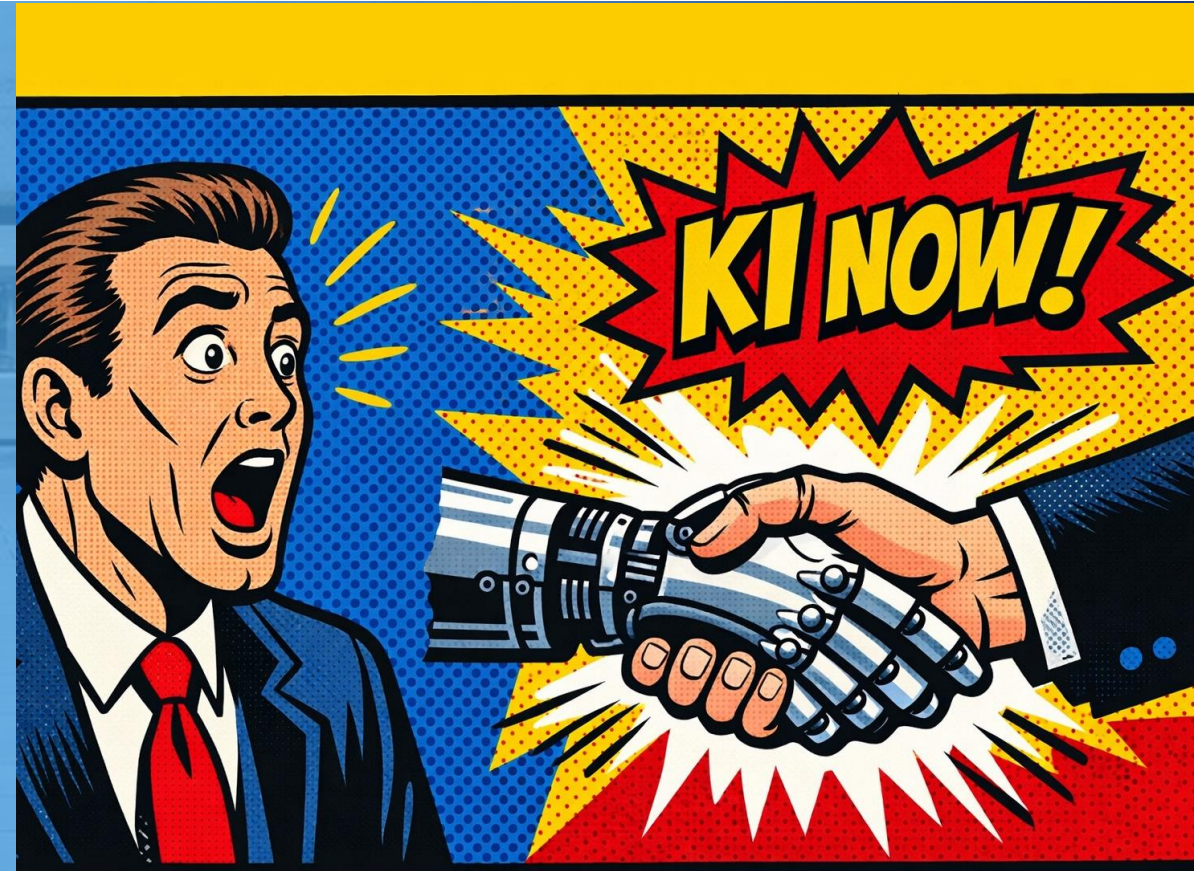
# Supersales360

generate demand and grow your sales

## Ask the Prof!

### KI im Vertrieb II – Einsatz entlang der Customer Journey

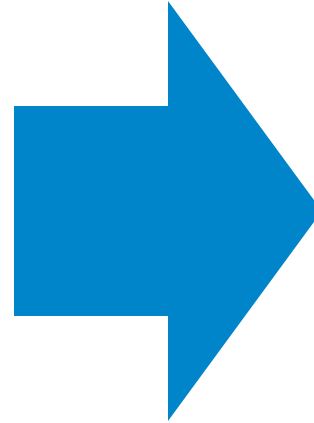
02.08.2026





# 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!?

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





# Agenda

- Das Customer Journey Modell Phasen, Touchpoints & KI-Potenziale im Überblick
- KI in der Pre-Sales-Phase inkl Deep Dive Leadscoring KI Architektur
- KI im aktiven Vertrieb
- KI in der Post-Sales-Phase
- Roadmap & Next Steps
- Diskussion / Q&A



# KI-gestützte B2B Sales Journey

**~40%**  
Effizienzgewinn

**↑3x**  
Deal-Velocity

## Pre-Sales

01

### Lead Research & Targeting

#### ⚡ KI USE CASES



#### ICP-Analyse

Muster im Kundenprofil aus CRM-Daten, dynamische Scoring-Modelle, k-means



#### Intent Data Mining

Automatische Kaufsignale (Jobpostings, Tech-Stack-Änderungen)



#### Lead Scoring

Predictive Scoring aus Firmendaten & historischen Abschlüssen



#### Account-Clustering

Lookalike-Segmentierung ähnlicher Accounts für Kampagnen

02

### Outreach & Erstkontakt

#### ⚡ KI USE CASES



#### Hyper-Personalisierung

Individuelle Cold E-Mails & LinkedIn-Nachrichten per KI



#### Send-Time-Optimierung

ML-Modelle ermitteln optimale Versandzeit je Kontakt



#### Sequenz-Automation

Follow-up-Sequenzen dynamisch basierend auf Interaktionen



#### Kanal-KI

Empfehlte besten Kanal (E-Mail, LinkedIn, Phone, Video)

03

### Discovery & Bedarfsanalyse

#### ⚡ KI USE CASES



#### Call Intelligence

Transkription, Sentiment-Analyse & Gesprächscoaching (Gong)



#### Fragenempfehlung

SPIN--Fragen basierend auf Branche & Gesprächsverlauf



#### Auto-Zusammenfassung

Meeting-Notes, Action Items & CRM-Updates nach jedem Call



#### Persona-Insights

Briefing-Dokumente aus LinkedIn & Web-Präsenz des Kontakts

04

### Angebot & Präsentation

#### ⚡ KI USE CASES



#### Proposal-Generator

Personalisierte Angebotsvorlagen aus Discovery-Informationen



#### Pricing Intelligence

Dynamische Preisstrategie basierend auf Wettbewerb & Budget



#### ROI-Kalkulator

KI-gestützte Business-Case-Berechnung mit Benchmarks



#### Deck-Personalisierung

Automatische Slide-Anpassung an Branche & Stakeholder-Rolle

05

### Verhandlung & Abschluss

#### ⚡ KI USE CASES



#### Einwand-Handling

Situative Gegenargumente & Battlecards bei Einwandmustern



#### Win/Loss-Prognose

Deal-Health-Scoring erkennt Risikosignale frühzeitig



#### Deal Acceleration

Identifiziert blockierende Stakeholder & empfiehlt Trigger



#### Contract Intelligence

Automatische Vertragsprüfung & Risikomarkierung per NLP

06

### Retention & Expansion

#### ⚡ KI USE CASES



#### Churn Prediction

Frühwarnsystem aus Nutzungsmustern, Support & NPS



#### Upsell/Crosssell-Empfehlungen

Account-Wachstum analysieren & Erweiterungen empfehlen



#### Automatisiertes QBR

KI-gestützte Quartals-Reviews mit Insights & KPIs



#### Advocacy-Erkennung

Promotoren für Referenz-Programme via Sentiment-KI

generate demand and grow your sales



# KI in der Pre-Sales-Phase

## Ideal Customer Profile (ICP)

KI analysiert bestehende Kundendaten und identifiziert Muster für Kaufwahrscheinlichkeit. Predictive Lead Scoring priorisiert automatisch.

Lead Scoring

## Markt- & Signalmonitoring

Web-Scraping + LLMs erkennen Kaufsignale: Stellenausschreibungen, Pressemitteilungen, Patente, Messebesuche als Trigger.

Signal Intelligence

## KI-generierter Content

Personalisierte LinkedIn-Outreach, E-Mails und Landingpages auf Basis von Zielgruppen-Personas/ ICPs. GPT-5-basierte Tools reduzieren Aufwand um 60%.

Content AI

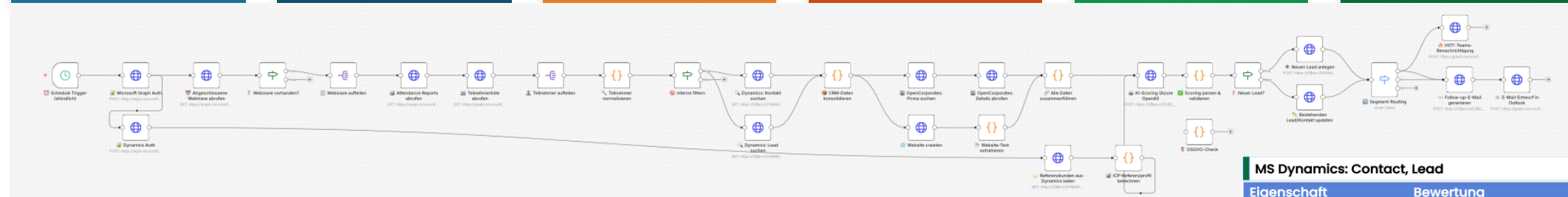
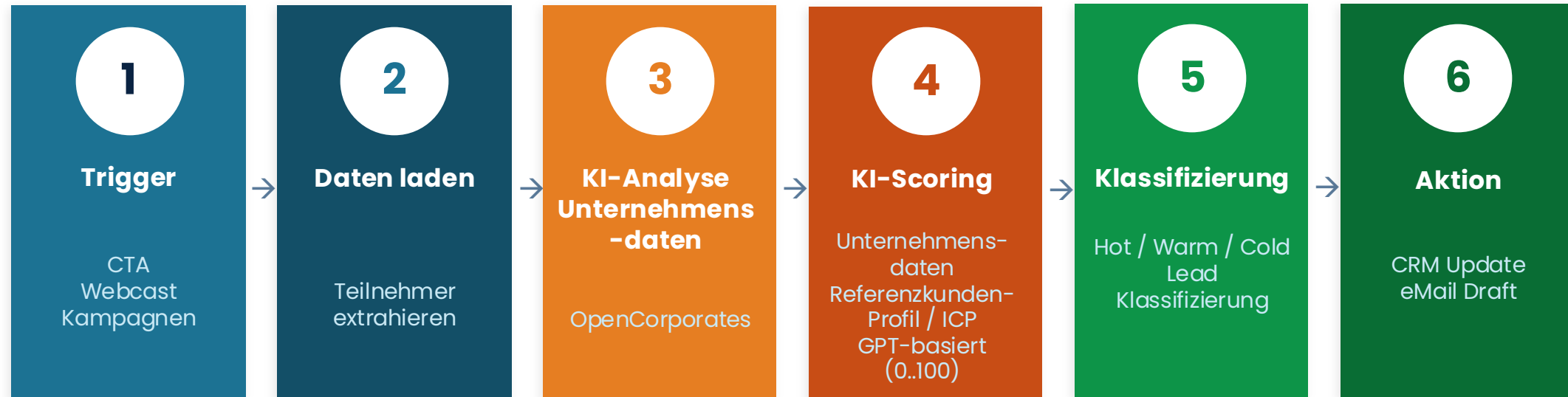
## SEO & Demand Generation

KI-Tools analysieren Suchanfragen, identifizieren Content-Gaps und generieren SEO-optimierten Content für Thought Leadership.

SEO AI



# Deep Dive Leadscoring KI Architektur



## Ergebnis :

### Hot Lead

Score > 70 → sofortige Kontaktaufnahme

### Warm Lead

Score 40-70 → Nurturing-Kampagne

### Cold Lead

Score < 40 → Newsletter / Langzeit-Pflege

| MS Dynamics: Contact, Lead |           |
|----------------------------|-----------|
| Eigenschaft                | Bewertung |
| LeadScore                  |           |
| LeadSegment                |           |
| ScoringConfidence          |           |
| LookalikeScore             |           |
| BehavioralScore            |           |
| EstimatedAcv               |           |
| EstimatedInitialDeal       |           |
| Estimated24Potential       |           |
| ScoringDetails             |           |
| ScoringDate                |           |



# KI im aktiven Vertrieb



## Gesprächs-KI & Coaching

Konversations-KI (Gong, Clari) analysiert Verkaufsgespräche in Echtzeit, gibt Coaching-Hinweise und erkennt Einwände automatisch.



## Automatische Besuchsberichte

Speech-to-Text (Whisper) + LLM-Extraktion erfasst Besuchsberichte in 2 Min. statt 15 Min. manuell. CRM-Buchung mit Review-Workflow.



## Hyper-Personalisierung

KI generiert individuelle Angebote, Follow-up-E-Mails und Präsentationen auf Basis von CRM-Daten, ICP und Kaufsignalen.

Sales Reps

verbringen nur

**28%**

ihrer Zeit mit  
aktivem Verkaufen

*KI gibt Vertrieblern  
Zeit zurück für das,  
was wirklich zählt:  
Beziehungen aufbauen.*





# KI in der Post-Sales-Phase



## KI-gestütztes Onboarding

Automatisierte Dokumentation, personalisierte Schulungs-KI und intelligente Chatbots begleiten Kunden durch den Implementierungsprozess.



## Churn Prediction & Retention

ML-Modelle erkennen Abwanderungsrisiken 90 Tage im Voraus anhand von Nutzungsdaten, NPS-Scores und Serviceanfragen.



## Upsell & Cross-Sell Intelligenz

KI-Empfehlungen auf Basis von Kaufhistorie, Maschinennutzung (IoT) und Branchentrends triggern automatisch relevante Folgeangebote.



## Win-Loss-Analyse (Battle Planning)

NLP analysiert CRM-Kommentarfelder verlorener Opportunities, kategorisiert Verlustgründe und erkennt systematische Muster.



# KI-Use-Cases als Enabler für Datenqualität

## 1 KI USE CASES

Besuchsbericht-Agent, Lead Scoring, Lost-Order-Analyse  
→ machen Datenlücken sofort sichtbar und erzwingen Qualität



## 2 DATENQUALITÄT und DATENVOLLSTÄNDIGKEIT

Dubletten-Check, LLM-Validierung, Anreicherung (Leadfeeder, OpenCorperates)  
→ sauber & verlässlich



## 3 DATA SPINE

CRM + ERP + IoT verbunden → skalierbare KI-Plattform

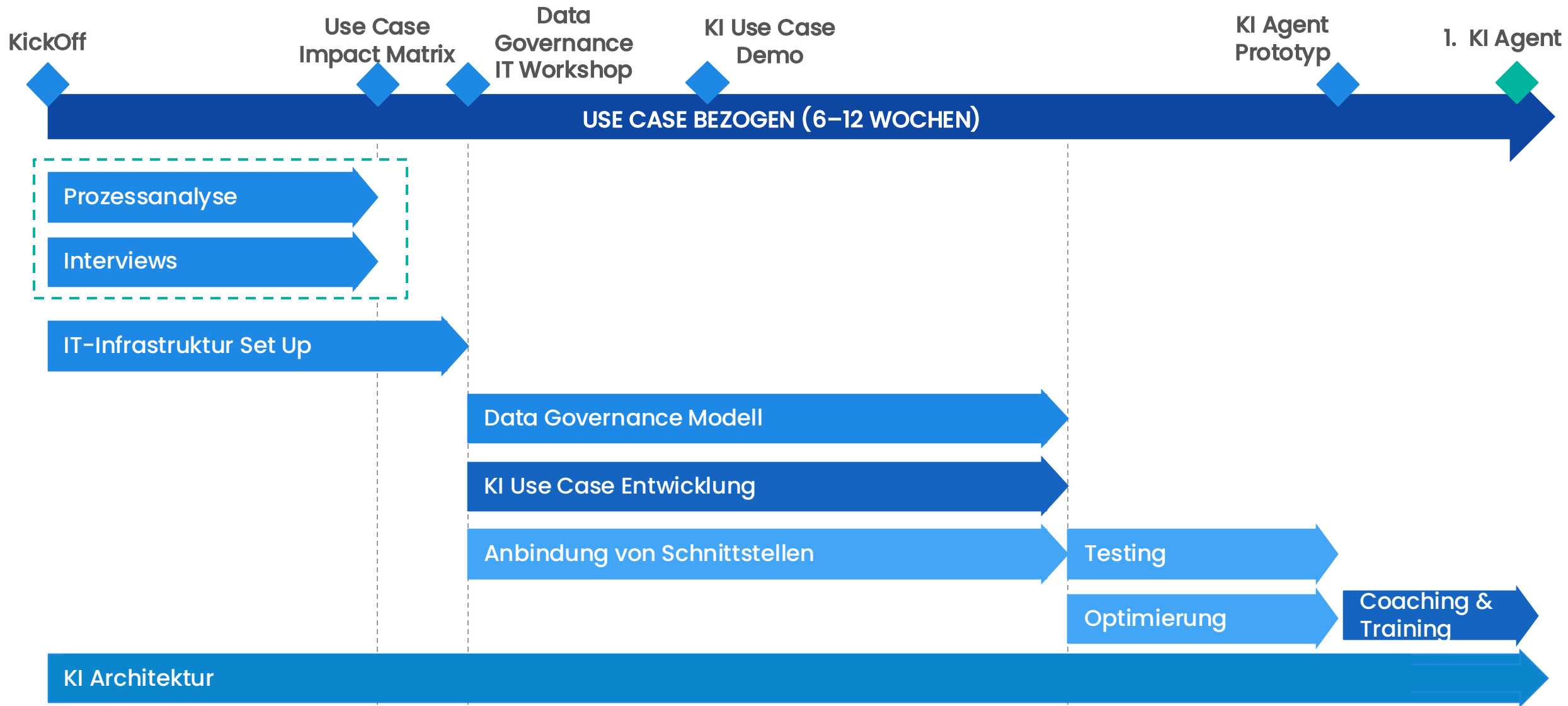
**QUERSCHNITTS-  
THEMA**

**DATA  
GOVERNANCE**

**Regeln &  
Definitionen  
Verantwortlich-  
keiten**

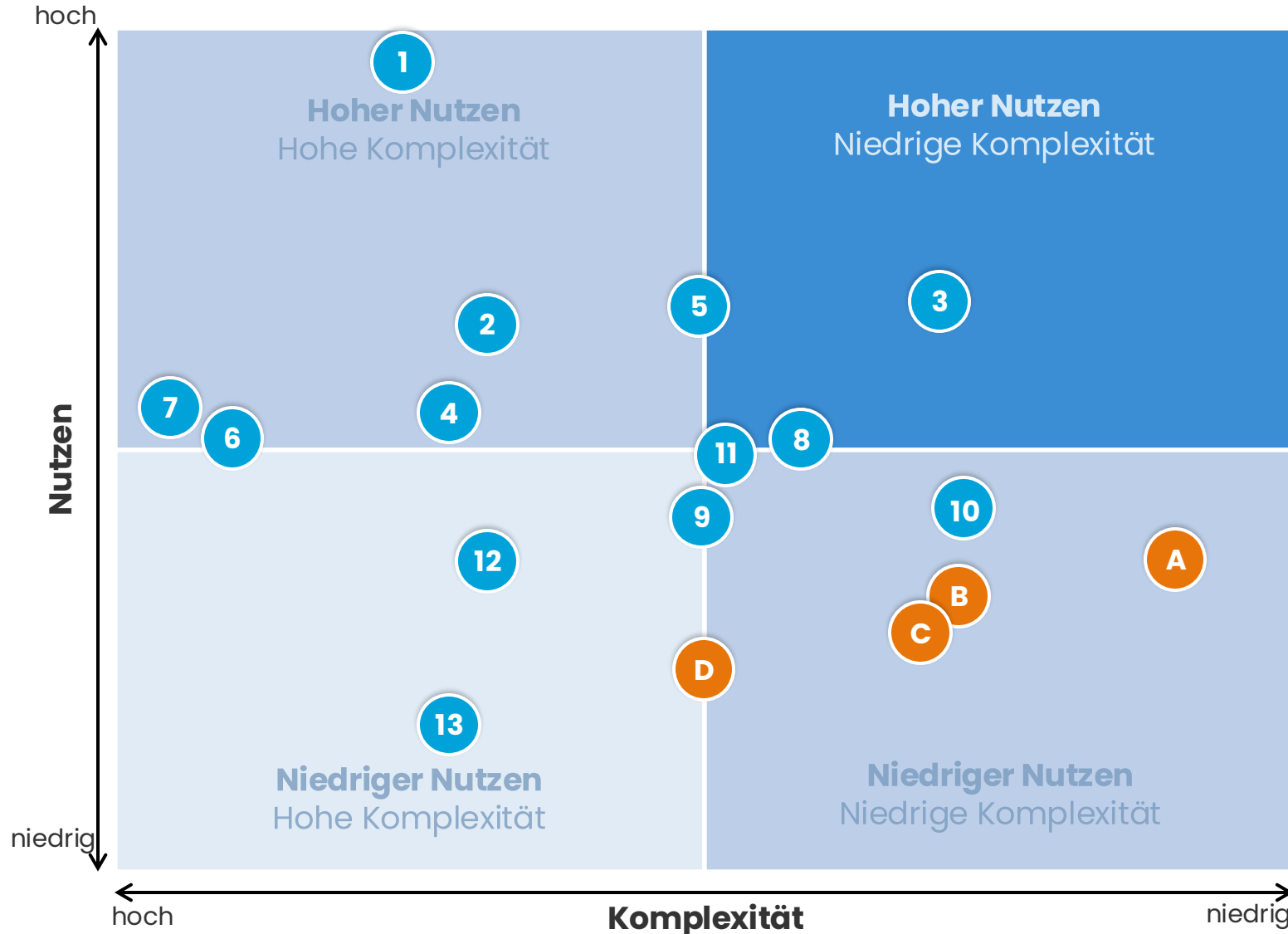


# KI Use Case Projektablaufplan





# KI Use Case Impact Matrix



Die Bewertung von Komplexität und Nutzen erfolgt über standardisierte Kriterien:

- Umsatzeinfluss
- Margenverbesserung
- Neukundengewinnung
- Cross-/Upsell-Potenzial
- Nutzbarkeit/Zeiteinsparung
- Kostensenkung
- Kundenerlebnis
- Datenqualität
- Skalierbarkeit

## Legende

● **Outside Sales** ● **Marketing**

|                                       |                                 |      |
|---------------------------------------|---------------------------------|------|
| <span style="color: blue;">1</span>   | Sales Assistenz & Vor-/Nachber. | 4,69 |
| <span style="color: blue;">2</span>   | Churn-Früherkennung             | 4,19 |
| <span style="color: blue;">3</span>   | Gesprächsdoku & CRM-Sync        | 4,04 |
| <span style="color: blue;">4</span>   | Markt- & Wettbewerbsanalyse     | 3,97 |
| <span style="color: blue;">5</span>   | Prospecting & Kundenrecherche   | 3,88 |
| <span style="color: blue;">6</span>   | Intel. Gesprächscoaching        | 3,88 |
| <span style="color: blue;">7</span>   | Angebots- & Vertragserstellung  | 3,83 |
| <span style="color: blue;">8</span>   | Deal-Vorhersage & Pipeline      | 3,83 |
| <span style="color: blue;">9</span>   | Buying Center Analyse           | 3,65 |
| <span style="color: blue;">10</span>  | Autom. Mailing / Outreach       | 3,65 |
| <span style="color: blue;">11</span>  | Cross-/Upsell-Empfehlungen      | 3,56 |
| <span style="color: blue;">12</span>  | Performance Coaching            | 3,51 |
| <span style="color: blue;">13</span>  | Wissensbasis & KI-Service       | 3,10 |
| <span style="color: orange;">A</span> | Content-Erstellung              | 3,55 |
| <span style="color: orange;">B</span> | Chatbots / Knowledgebase        | 3,45 |
| <span style="color: orange;">C</span> | E-Mail-Personalisierung         | 3,35 |
| <span style="color: orange;">D</span> | Lead Scoring                    | 3,25 |





# Q & A

## Diskussion



## Ask the Prof! – Ausblick

KI im Vertrieb III: Praxisbeispiele aus realen Projekten

Freitag, 12.06.2026 9:00 – 9:45 Uhr

KI im Vertrieb IV: Datenschutz

Freitag, 18.09.2026 9:00 – 9:45 Uhr

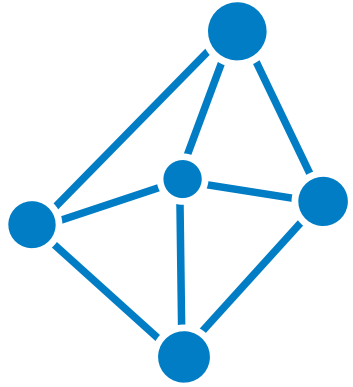


# FOLLOW

US ON LinkedIn



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



# **Supersales360**

generate demand and grow your sales