

Keynote Handout

Mit Effizienz Kunden gewinnen: Von der Vision zur Umsetzung



Salesfive



akirolabs 

Mit Effizienz Kunden gewinnen: Von der Vision zur Umsetzung

ZUSAMMENFASSUNG DER KEYNOTE

Vertriebsorganisationen stehen unter Effizienzdruck: Ressourcen sind knapp, klassische Modelle stoßen an Grenzen. Der Bedarf an skalierbaren Strukturen wächst. Künstliche Intelligenz und smarte, automatisierte Prozesse ermöglichen neue Wege für effizientes Wachstum. Skalierbarkeit gelingt dort, wo digitale Vertriebsarchitektur, klare Prozesse und intelligente Automatisierung zusammenspielen.

BRANCHENÜBERGREIFENDE HERAUSFORDERUNGEN UND DIE ANTWORT DARAUF

Knappe Ressourcen:

→ KI-gestützte Prozesse und Automatisierung

Manueller Aufwand bei Kundenterminen:

→ KI für Routineaufgaben und Administratives

Fehlende Skalierung:

→ Prozesse standardisieren und
Automatisierungen einsetzen

LÖSUNGSANSATZ IM VERTRIEB

Setzen Sie früh auf eine **skalierbare Vertriebsstruktur** mit klaren Prozessen, CRM-Systemen und KI-gestützten Tools – etwa zur automatisierten Meeting-Zusammenfassung. Low-Touch-Prozesse entlasten das Team und schaffen Raum für strategische Arbeit. Im entscheidenden Kundendialog bleibt der persönliche Austausch ein zentraler Erfolgsfaktor.

„Top und Middle of the Funnel lassen sich durch Automatisierung und KI effizient gestalten. Aber im Bottom of the Funnel, im direkten Kundenkontakt bin ich fest davon überzeugt, dass es nach wie vor der Mensch sein wird, der den Unterschied macht.“ – Kai Elsermann



3 ZENTRALE LEARNINGS

Technologie ist der Enabler – nicht das Add-on.

Wer heute auf Wachstum setzt, muss Prozesse und Daten von Anfang an mitdenken. Frühzeitige Investitionen zahlen sich langfristig aus.

Skalierung gelingt auch mit kleinen Teams.

Durch integrierte Tools, automatisierte Prozesse und den strategischen Einsatz von Daten lassen sich Routinetätigkeiten minimieren – und Wachstum effizient gestalten.

Der Fokus liegt auf digitalen Touchpoints.

Von der Identifizierung der Website-Besucher bis zu KI-basierten Meetings: Skalierung funktioniert durch kluges Zusammenspiel aus Marketing und datengetriebenem Vertrieb.

Mit Effizienz Kunden gewinnen: Von der Vision zur Umsetzung

MÖCHTEN AUCH SIE ...

- Ihre Vertriebsprozesse digitalisieren und Leads effizienter qualifizieren?
- Ressourcen dort einsetzen, wo sie den größten Hebel haben?
- Ihren Teams eine 360°-Kundensicht ermöglichen – vom Erstkontakt bis After-Sales?
- Vertriebszyklen verkürzen und mehr Zeit für echte Kundenbeziehungen schaffen?

Als führender Salesforce Boutique Partner mit über 1.200 erfolgreichen CRM- und Digitalisierungsprojekten verstehen wir die Herausforderungen im Markt.

Unser Know-how bringen wir in Ihre Vertriebsstrategie ein – von der Technologieberatung über die Systemeinführung bis hin zu Change-Management und Training.

Lassen Sie uns gemeinsam den nächsten Schritt gehen.

IHR DIREKTER DRAHT ZU UNS:

Bernd Meier
Managing Director

+49 170 435 29 55
b.meier@salesfive.com



Salesfive

The background is a solid bright yellow. In the lower half, there are several overlapping, translucent, teardrop-shaped elements that resemble stylized leaves or petals. These shapes are layered, with some appearing more prominent than others, creating a sense of depth and movement. The edges of these shapes are slightly irregular and organic.

© Copyright 2025 – Alle Inhalte, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt.
Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben
vorbehalten. Salesfive (Salesfive GmbH, Salesfive AG, Salesfive Digital Services GmbH).

Besuchen Sie salesfive.com