

**In 14 Tagen wissen,
wo das Potenzial
in Ihrem Vertrieb steckt**

72% der Vertriebszeit verpufft, bevor der Deal beginnt

Diese Zahlen sind kein Ausnahmefall. Sie beschreiben den Branchendurchschnitt.

PRODUKTIVITÄT

72 %

ihrer Zeit investieren
Vertriebsmitarbeiter in
internen Aktivitäten, statt
direkt am Kunden

Wie kommt der Fokus
zurück auf wertschöpfende
Aufgaben?

VERTEILUNG

17 %

der Vertriebsmitarbeiter
generieren 81 % des
Umsatzes ihres
Unternehmens

Welche Methoden der
Besten lassen sich ins
Team übertragen?

KOORDINATION

-20 %

Umsatzeinbußen durch
mangelnde Abstimmung
zwischen zentralen und
regionalen
Vertriebseinheiten

Welche Rollen und
Zuständigkeiten müssen
geklärt werden?

TOUCHPOINTS

10+

Touchpoints sind bei mehr
als der Hälfte aller B2B-
Deals erforderlich

Wo entstehen die größten
Reibungspunkte im
Prozess?

TECHNOLOGIE

70 %

der Verkäufer fühlen sich
von der Technologie
überfordert, die sie nutzen
sollen

Welche Werkzeuge helfen
dem Team wirklich, welche
bremsen?



An diesen Stellschrauben setzt der Sales Quick Check an. Die Anwendung von AI ist dabei eine relevante Methode, aber nie zum Selbstzweck.

Mit Automatisierung stärken, *wo* der Mensch unabdingbar ist

Wir treffen diese Unterscheidung individuell: anhand Ihrer vertrieblichen Situation und unserer Erfahrung aus der Arbeit mit zahlreichen B2B-Organisationen.

Automatisieren

Routineaufgaben

AI erledigt sie heute schon besser, schneller und kostengünstiger. Jede Stunde Administration fehlt dem Vertrieb am Kunden.

- Informationskoordination und CRM-Eingabe
- Meeting-Vorbereitung und Recherche
- Angebotserstellung (CPQ), RFP/RFQ-Entwürfe, Preisvorbereitung

Neu gestalten

Entscheidungsaufgaben

AI bereitet vor, der Vertrieb trifft die Entscheidung. In der Kombination aus AI und vertrieblicher Erfahrung treffen Effizienz und Gespür für den Kunden zusammen.

- Priorisierung der Pipeline und Opportunities
- Account-Analyse und Cross-Selling-Potenziale
- Forecast-Abgleich zwischen Plan- und Ist-Werten pro Region oder Team

Beim Menschen lassen

Menschliche Aufgaben

Verantwortung und Vertrauen lassen sich nicht automatisieren. Die Kundenbeziehung bleibt im Fokus des Vertriebs. AI macht diese Fähigkeit skalierbar und wertvoller denn je.

- Kundenbeziehung und Vertrauensaufbau
- Verhandlung und Abschluss
- Verantwortung für das Ergebnis



Genau diese Unterscheidung treffen wir im Quick Check. Automatisieren, neu gestalten oder bewusst beim Menschen lassen.

In 14 Tagen ein klares Bild

Woche 1 · Analyse 🔍

Erhebung im Vertrieb

Wir verstehen Ihre Prozesse und erheben Daten, direkt in Ihrer Organisation.

- Interviews mit Vertriebsteam und Führung
- CRM-Audit: Datenqualität, Pipeline und Nutzung im Alltag
- Aufnahme der zentralen Vertriebsprozesse

Woche 2 · Bewertung 🔥

Potenziele quantifizieren

Jede Initiative wird anhand Ihrer eigenen Zahlen bewertet.

- Potenzial je Maßnahme: Umsatz, Kosten, EBIT
- Abgleich mit bewährten Launchpad-Bausteinen
- Bewertung nach Wirkung und Aufwand

Tag 14 · Entscheidung 🤝

Ergebnis-Workshop

Präsentation und Entscheidungsvorlage für Ihr Führungsteam.

- Präsentation der Ergebnisse und Potenziale
- Priorisierte Maßnahmen-Shortlist
- Entscheidungsvorlage für die nächsten Schritte

IHR INVESTMENT

Ein Festpreis für den gesamten Ablauf, in drei Paketgrößen

Basis

Kernteam · ein Schwerpunktthema

€ 9.800

Erweitert

Erweitertes Team · mehrere Themenfelder

€ 14.800

Premium

Volles Expertenteam · inkl. Analyse vor Ort

€ 24.800



Ein bezahltes Audit zum Festpreis über 14 Tage, mit einem belastbaren Ergebnis. Ihr Team investiert rund 5 Stunden.

Wo im Vertrieb das Geld liegt

Mehr Marktpotenzial in Aufträge wandeln. Bestandskunden ausbauen. Umsatz planbar steigern.

UMSATZWACHSTUM

01

Planbarer Auftragseingang

Prognosen auf Daten statt Bauchgefühl. Klare Pipeline-Stufen und Abschlussquoten machen den Auftragseingang planbar.

+20–30 %

höhere Prognosegenauigkeit

02

Bestandskunden-ausbau

Ungenutztes Potenzial bei Bestandskunden sichtbar machen. Zusatz- und Folgegeschäft gezielt steuern statt abwarten.

+15–25%

Anteil am Kundenbudget

03

Höhere Trefferquote

Angebote und Ausschreibungen gewinnen. Saubere Qualifizierung hebt die Abschlussquote bei geschützter Marge.

+10–20%

Abschlussquote

04

Personen-unabhängiger Vertrieb

Erfolg wiederholbar machen. Klare Prozesse und Leitfäden sichern Umsatz unabhängig von einzelnen Leistungsträgern.

–50 %

kürzere Einarbeitung im Vertrieb

05

Mehr Netto-Verkaufszeit

Verwaltung und Abstimmung reduzieren. Klare Rollen und AI-gestützte Routinen geben Zeit am Kunden zurück.

–30–50%

Verwaltungszeit · –50%
Reaktionszeit

EFFIZIENZ & STABILITÄT



Der Sales Quick Check zeigt, welcher Hebel bei Ihnen zuerst zahlt und in welcher Reihenfolge.

Was Sie nach 14 Tagen in der Hand haben

Reifegrad-Report

Das Ist-Bild Ihres Vertriebs: Verortung in vier Reifegrad-Quadranten plus die fünf Hebel, belegt mit Ihren eigenen Zahlen.

Bewertete Maßnahmen

Jeder Hebel mit Effekt-KPI, Komplexität, Ressourcenbedarf und Horizont. Die Priorisierung erarbeiten wir gemeinsam.

Priorisierte Roadmap

Von Quick Wins, die binnen 4 Wochen umsetzbar sind, bis zu strukturellen Jahresprojekten. Je Maßnahme empfehlen wir die Umsetzung in Eigenleistung oder mit Unterstützung.

PRIORISierter MASSNAHMENKATALOG · BEISPIELWERTE

PRIORIO	MASSNAHME	EFFEKT	KOMPLEXITÄT	RESSOURCEN	HORIZONT
01	Mehr Netto-Verkaufszeit z. B. Berichts- und CRM-Routinen im gesamten Vertriebsteam mit AI automatisieren	-€ 1,5 Mio. Vertriebskosten p. a.	niedrig	gering, Eigenleistung	1-3 Monate
02	Höhere Trefferquote z. B. automatische AI-Qualifizierung vor jedem gesendeten Angebot	+€ 8 Mio. zusätzliches Auftragsvolumen p. a.	mittel	gering, mit Unterstützung	1-3 Monate
03	Bestandskundenausbau z. B. AI-generierte Potenzialliste je Bestandskunde mit Zusatzgeschäft	+€ 5 Mio. Zusatzumsatz im Bestand p. a.	mittel	mittel, mit Unterstützung	3-6 Monate
04	Planbarer Auftragseingang z. B. AI-gestützte Wochenprognose je Region	-€ 2 Mio. Planabweichung im Auftragseingang	mittel	mittel, mit Unterstützung	3-6 Monate
05	Personenunabhängiger Vertrieb z. B. Leitfäden und Standards je Vertriebsstufe	-6 Wochen Einarbeitung, gesicherter Umsatz bei Wechseln	hoch	hoch, gemeinsames Projekt	6-9 Monate

Beispielwerte zur Illustration. Ihre Werte entstehen im Quick Check aus Ihren eigenen Zahlen.



Binnen 14 Tagen erarbeiten wir Ihren priorisierten Maßnahmenkatalog aller Prozess- und Personalanpassungen für eine effiziente Vertriebssteuerung in 2027.

Der Check ist der Startpunkt, nicht das Ziel

1. Sales Quick Check

ZEITRAUM: 14 TAGE

Dieses Angebot

- Audit von Prozessen und Zahlen
- Bewertete Maßnahmen mit Forecast
- Priorisierte Handlungsfelder
- Reifegrad-Verortung Ihres Vertriebs
- Ergebnis-Workshop mit Ihrem Führungsteam

2. Quick-Win-Umsetzung

TYPISCH: 4–6 WOCHEN

Direkt aktivierbare Maßnahmen mit sofortigem Effekt, z.B.

- CRM-Konfiguration
- SLA Lead-Übergabe
- Grundgerüst Sales-Playbook
- Klare Rollen und Zuständigkeiten
- Automatisierte Berichts-Routinen

3. Strukturelle Transformation

TYPISCH: 3–9 MONATE

Aufbau skalierbarer Prozesse und Systeme, z.B.

- Systematische Account-Planung
- Marketing-Automatisierung
- AI-gestützte Lead-Veredelung
- Forecast- und Pipeline-Steuerung
- Leitfäden und Standards je Vertriebsstufe

4. Innovate & Scale

ZIELBILD: LAUFEND

Kontinuierliche Optimierung auf Basis von Echtzeit-KPIs, z.B.

- Predictive Forecasting
- AI-Sales-Agents
- Internationaler Rollout
- Laufende Potenzial-Erkennung im Bestand

Teil dieses Angebots



Bei 4 von 5 Kunden ist der Sales Quick Check der Start einer gemeinsamen Reise, als langfristig angelegte Partnerschaft auf Augenhöhe.

Finden wir die Hebel in Ihrem Vertrieb