

KI-gestützte Opportunity Intelligence für den Vertrieb

Wie ein B2B-Unternehmen manuelle Recherche durch einen vollständig automatisierten, datengetriebenen Vertriebskanal ersetzt hat – und damit systematisch neue Verkaufschancen erschließt.

Ausgangssituation: Wo der Vertrieb an seine Grenzen stieß

Das Unternehmen war stark von manueller Recherche und klassischen Outbound-Prozessen abhängig. Relevante Veränderungen bei Zielunternehmen wurden oft zu spät erkannt oder gar nicht genutzt. Ein skalierbarer Prozess zur Integration dieser Signale in die tägliche Vertriebsarbeit existierte nicht.

Das Kernproblem

Personalwechsel, Expansionen und organisatorische Entwicklungen bei Zielunternehmen blieben ungenutzt – obwohl sie ideale Anknüpfungspunkte für Vertriebsgespräche boten.

Die konkreten Herausforderungen

Keine systematische Erkennung verkaufsrelevanter Trigger Events

Fehlende Verbindung zwischen Marktsignalen und Outreach-Prozessen

Manuelle Recherche war zeitaufwendig und nicht skalierbar

Kein standardisierter Workflow für Qualifizierung und Ansprache



Unser Ansatz: KI-System und Sales Enablement aus einer Hand

Wir haben nicht nur eine Technologie entwickelt, sondern einen vollständigen Vertriebskanal aufgebaut – von der KI-gestützten Datenerfassung bis zum trainierten Sales Team.



KI-gestützte Trigger Intelligence

Das System überwacht kontinuierlich Unternehmensentwicklungen, identifiziert verkaufsrelevante Trigger Events und reichert die Daten automatisch mit LinkedIn-Profilen und Ansprechpartnern an.



Automatisierter LinkedIn-Outreach

Erkannte Opportunities werden direkt in personalisierte Outreach-Prozesse überführt. Die Übergabe an automatisierte LinkedIn-Sequenzen erfolgt ohne manuellen Zwischenschritt.



Vollständiges Sales Enablement

Parallel wurden Playbooks, Messaging-Vorlagen, Vertriebsmaterialien und standardisierte Prozesse entwickelt. Sales Agents wurden gezielt auf den neuen KI-Workflow trainiert.



Ergebnis: Ein neuer, datengetriebener Vertriebskanal

Das Unternehmen verfügt nun über einen vollständig neuen Vertriebskanal, der relevante Verkaufschancen automatisiert identifiziert und unmittelbar in personalisierte Ansprache überführt. Durch die Kombination aus KI, Automatisierung und Sales Enablement konnte der Vertrieb schneller auf Marktveränderungen reagieren, manuellen Rechercheaufwand deutlich reduzieren und neue Opportunities systematisch erschließen.

Schnellere Reaktion

Marktveränderungen werden in Echtzeit erkannt und direkt in den Vertriebsprozess eingespielt – ohne Verzögerung durch manuelle Recherche.

Weniger manueller Aufwand

Automatisierte Datenerfassung und Anreicherung eliminieren zeitaufwendige Recherche und ermöglichen Fokus auf wertschöpfende Vertriebsaktivitäten.

Systematische Opportunity-Erschließung

Trigger Events werden konsequent in personalisierte Ansprache überführt – kein potenzieller Anknüpfungspunkt geht mehr verloren.

Skalierbarer Prozess

Standardisierte Workflows für Qualifizierung, Ansprache und Follow-up ermöglichen eine reproduzierbare und skalierbare Vertriebsarbeit.

Die Kombination aus KI, Automatisierung und Sales Enablement hat dem Vertrieb die Möglichkeit gegeben, Marktveränderungen proaktiv zu nutzen – statt ihnen hinterherzulaufen.



Unsere Lösung im Überblick

Von der strategischen Konzeption bis zur operativen Implementierung – wir begleiten den gesamten Aufbau Ihres KI-gestützten Vertriebskanals.

Technologie & KI

- KI-Strategie & Konzeption
- Individuelle KI-Entwicklung
- Daten-Scraping & Trigger Intelligence
- LinkedIn-Automatisierung

Sales Enablement & Prozess

- Sales Enablement & Vertriebsmaterialien
- Playbooks, Messaging & Outreach-Vorlagen
- Sales Agent Training
- Prozessdesign & Implementierung



Unser bewährter Ansatz stellt sicher, dass Technologie und Vertriebshandwerk nahtlos ineinandergreifen – für einen Vertriebskanal, der nicht nur funktioniert, sondern nachhaltig Ergebnisse liefert.

📄 Möchten Sie erfahren, wie Opportunity Intelligence in Ihrem Vertrieb eingesetzt werden kann?

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Erstgespräch.