

# KI im Vertrieb erfolgreich umsetzen

Fabian Schmengler, integer\_net



FACHVERBAND  
FALTSCHACHTEL-  
INDUSTRIE

13.02.2026

# Wo geht in Ihrem Vertrieb Zeit verloren?

- ❏ Die meisten Vertriebsorganisationen sind heute digital.  
Und trotzdem bleibt viel Routinearbeit.



# Beobachtungen aus der Praxis

Hoher Digitalisierungsgrad:



## ERP, EDI, und CRM

Trotzdem: Viele Rückfragen, Iterationen und manuelle Zwischenschritte



# Das Problem

Wertvolle Zeit geht für notwendige Arbeit drauf,  
die keinen neuen Wert erzeugt.

# Wo KI sinnvoll ansetzt

## Was KI gut kann

Vorhandenen Kontext:

- sammeln
- strukturieren
- verdichten
- erklärbar machen

## Was KI nicht alleine kann

- fehlende Daten ersetzen
- fachliche Entscheidungen treffen
- Verantwortung übernehmen





# KI: 10.000 Praktikanten, die nie schlafen

super hilfreich, aber 10000 Praktikanten führen kein Unternehmen

→ "Human in the Loop"

- ✔ Menschliche Kontrolle bleibt wichtig. Unsere Erfahrung wird umso wertvoller, zum Vorbereiten, Einordnen und Bewerten.

# Use Case: Lead-Recherche & Akquisievorbereitung

## Problem

- Leads suchen und qualifizieren ist aufwändig
- Gute Vorbereitung kostet Zeit
- Qualität leidet unter Zeitdruck

## Sofortige Abhilfe

Lead-Recherche mit KI-Unterstützung

Tool: Perplexity



## Settings

### Answer instructions

Give instructions to Perplexity to customize how answers are focused and structured.

I will provide company names, please research them and provide a summary in the form shown in the template below (placeholders in "[ ]", comments after "//").

For context, our ICP is

- based in Germany
- > 20 Mio € yearly revenue
- > 200 employees
- manufacturing industry
- no digital customer portal

template:

## [Company name]

- Industry: [Industry by Global Industry Classification Standard]
- Revenue: [latest known yearly revenue in million euro] Million € ([year])
- Employees: [est. number of employees]
- Location: [headquarter city], [headquarter country]
- Countries of Operation: [est. number of countries]

### Value Indicators

// list indicators why they would invest in digital sales now, e.g. growth, recent activities, market position, new leadership

# Perplexity Space

## Links >

Websites to include in every search

 linkedin.com

 northdata.com

**Firmenname => Report**

# Automatische Recherche: Mehrstufiger Prozess

1. Listen mit potentiellen Leads finden
2. Lead Recherchieren
3. Informationen ins CRM übertragen
4. Handlungsempfehlung geben, Email vorformulieren

## Automatisierungsplattformen



n8n



make

zapier

✓ KI gezielt dort einsetzen, wo sie stark ist, in ansonsten klar definierten Abläufen!

# Einführung von KI Tools

01

## Tool-Logik verstehen

z.B. wie kann Perplexity helfen?

02

## Manuell starten

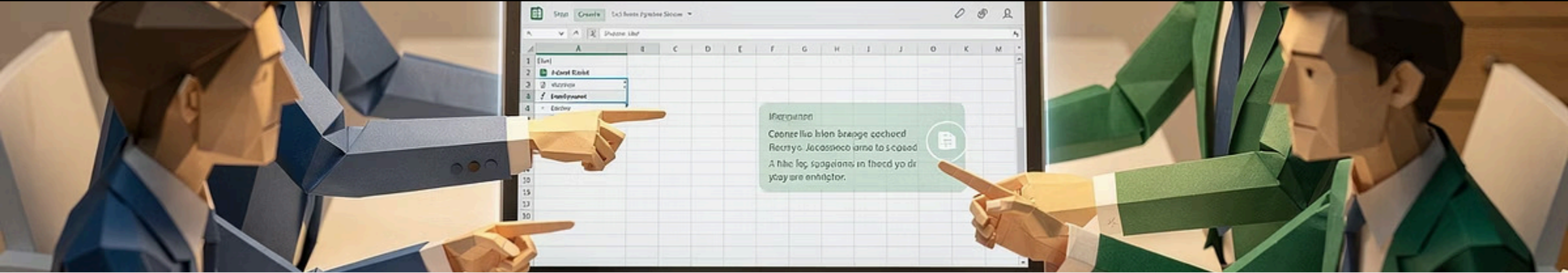
Prozess erst definieren, testen und  
verfeinern

03

## Dann automatisieren

n8n koordiniert Workflow, verbindet  
bestehende Systeme mit KI

✔ Prozesse erst automatisieren, wenn sie manuell validiert wurden!



# KI-Helfer im Alltag: Excel mit Copilot

Full Name	Title	First Name	Middle Name/Initial	Last Name	Suffix
Dr. John A. Smith Jr.	=COPILOT("Please split the following names: ",B4:B28,"Into these columns. ",C3:G3)				
Ms Mary-Kate O'Reilly	COPILOT(prompt_part1, [context1], [prompt_part2, context2], [prompt_part3, context3], ...)				
Juan Carlos de la Vega					

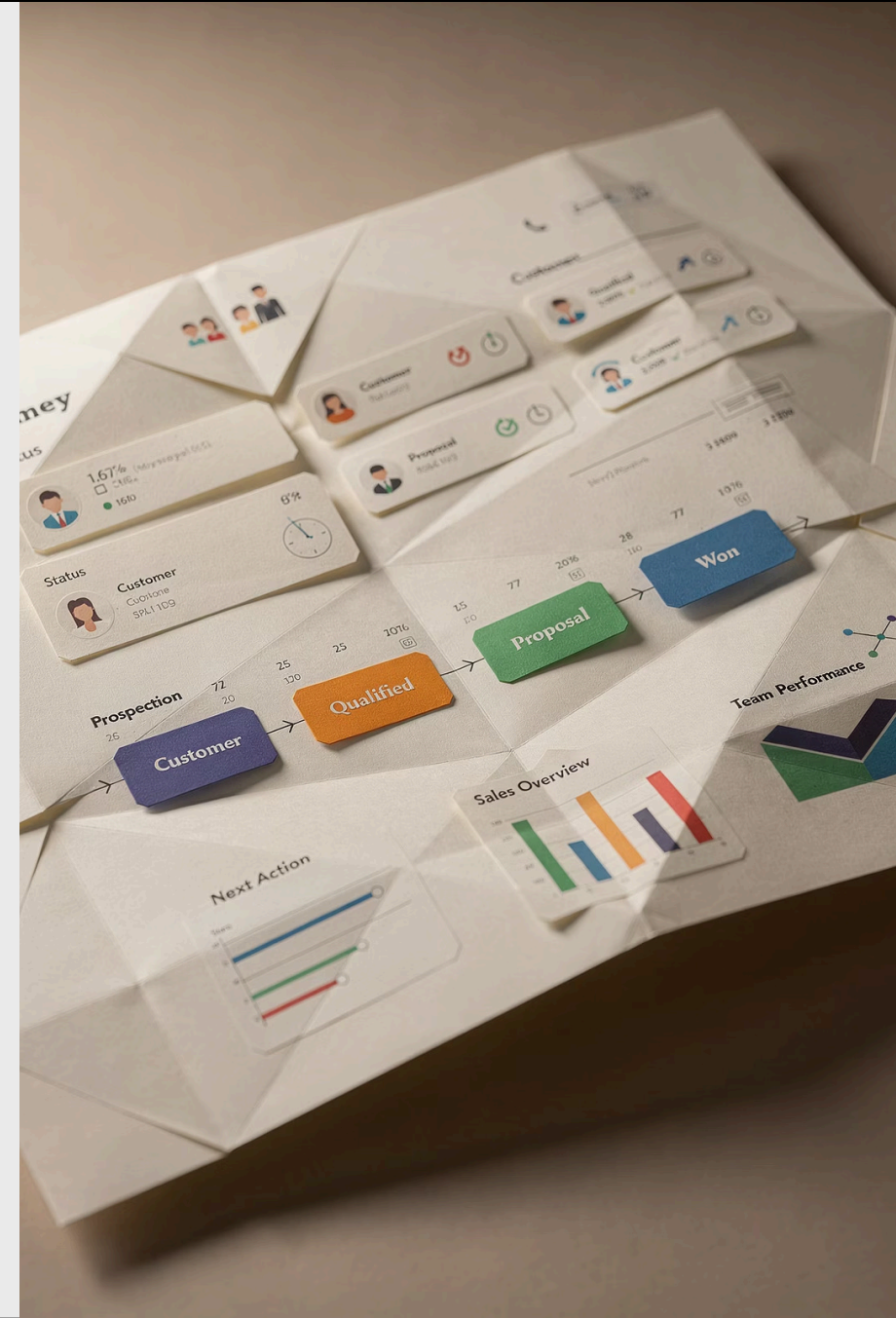
## Use Cases für COPILOT()

- Daten normalisieren
- Daten erklären
- Daten zusammenfassen

### Voraussetzungen:

- Excel-Datei liegt in Sharepoint oder OneDrive
- Microsoft 365 Business mit Copilot-Lizenz

# Wie nutzen Sie eigentlich Ihr CRM?



# CRM, Automatisierung & Realität



## Beobachtung

CRM oft Dokumentationspflicht statt primäres Arbeitswerkzeug

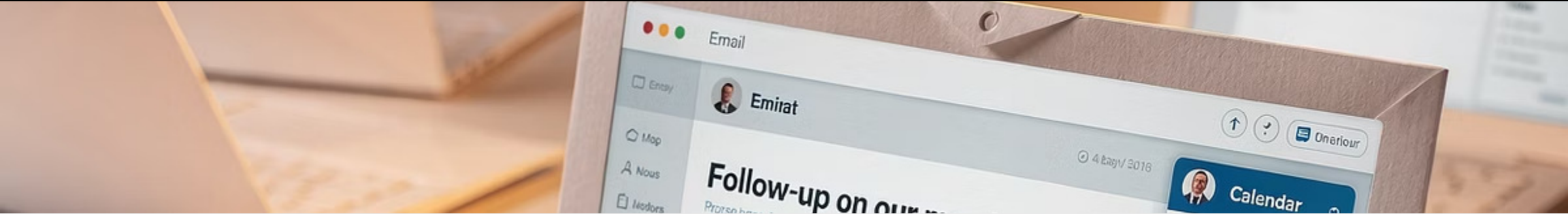
## Einordnung

CRM als Alleskönner: selten realistisch

CRM als Datenquelle: mglw. überdimensioniert

## Konsequenz

- Spezialisierte Automatisierungen statt All-in-one Lösung
- Mit dem System arbeiten statt dagegen



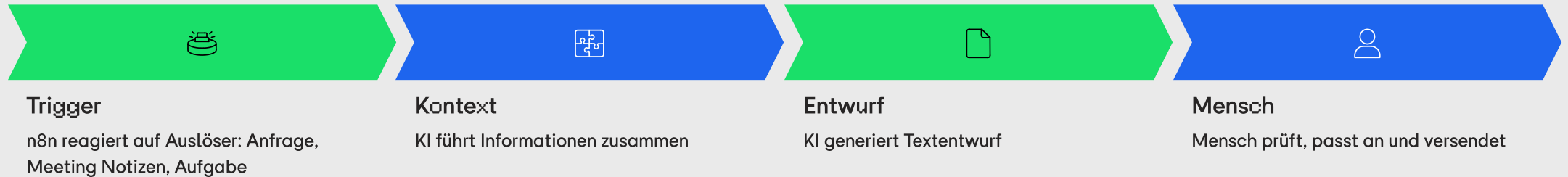
# Use Case: Emails

## Problem

- Angebote bleiben liegen
- Follow-ups werden vergessen
- Emails individuell formulieren kostet Zeit

## KI-Use Cases

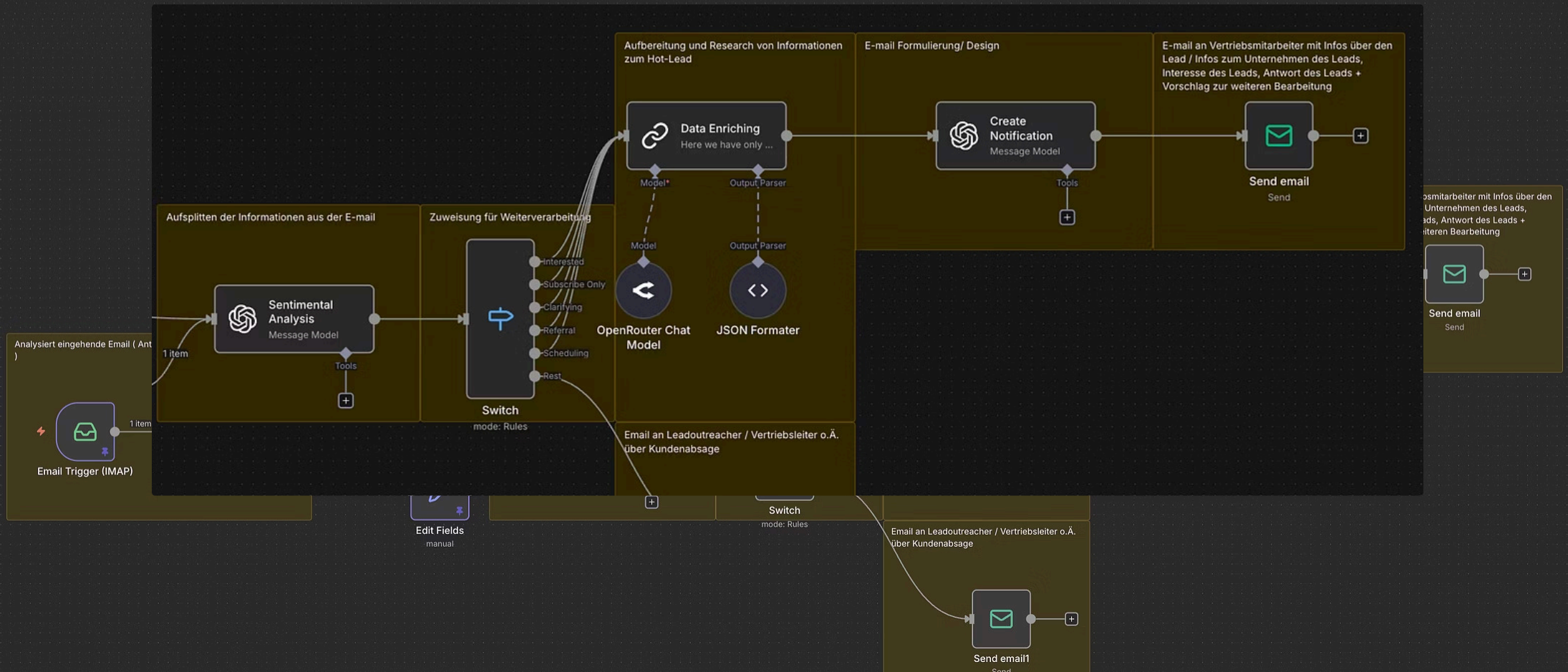
- Eingehende Anfragen
- Gesprächszusammenfassung
- Lead-Ansprache vorbereiten



## Tool-Tipps:

- Emails: <https://instantly.ai>
- Meeting-Notizen: <https://plaud.ai/>

# Beispiel: Eingehende Anfragen







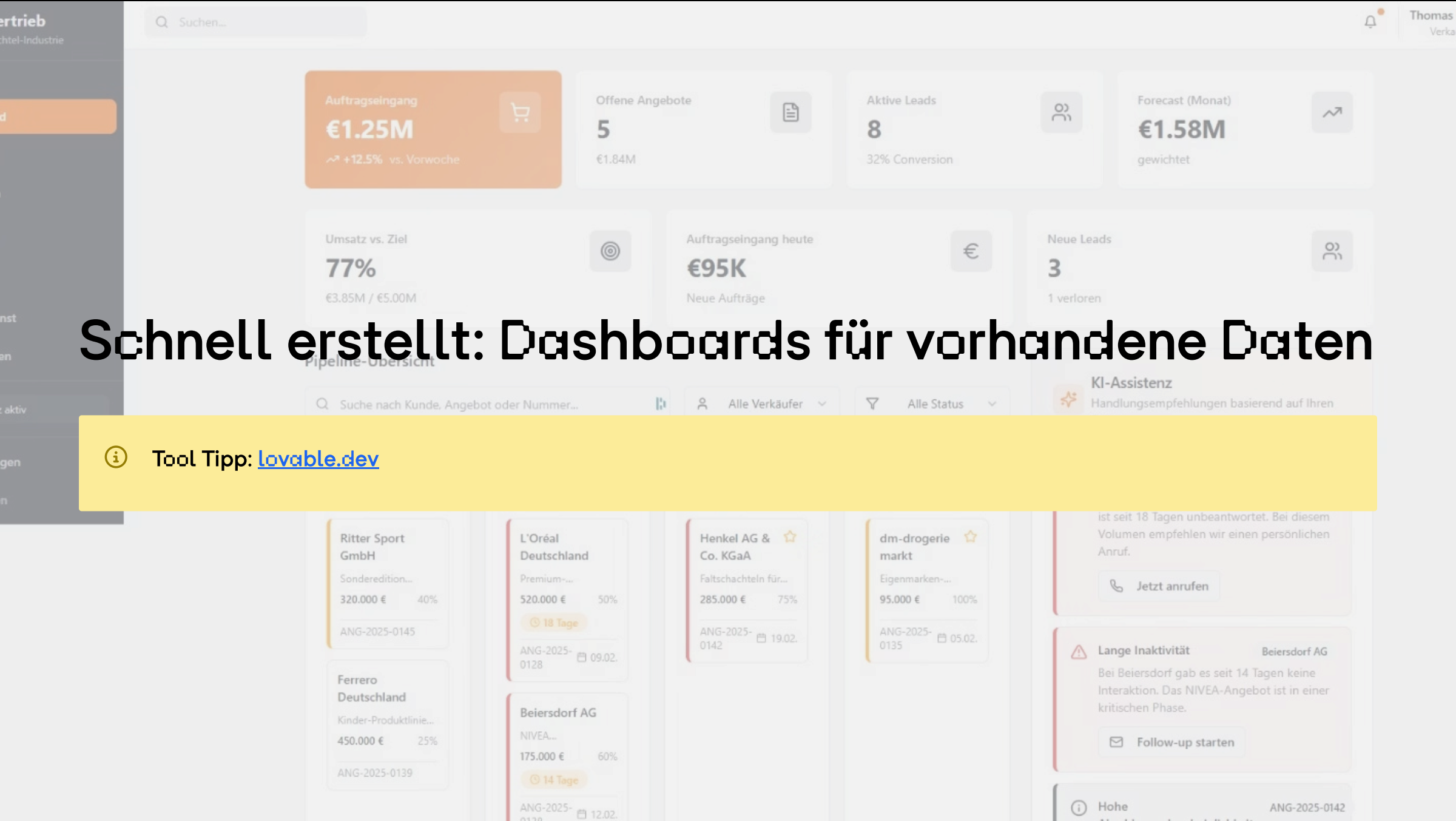
# Use Case: Planungs- und Kalkulationstools

Vorher: Riesige Exceltabelle


Individualentwicklung durch Softwarehaus: 20.000 € alleine für eine Demo

Heute: Interne Tools werden "vibe coded" (mit KI-Unterstützung programmiert)

 Besonders nützlich für Datenvisualisierung. Vorsicht geboten bei geschäftskritischen Prozessen.



# Schnell erstellt: Dashboards für vorhandene Daten

 Tool Tipp: [lovable.dev](https://lovable.dev)

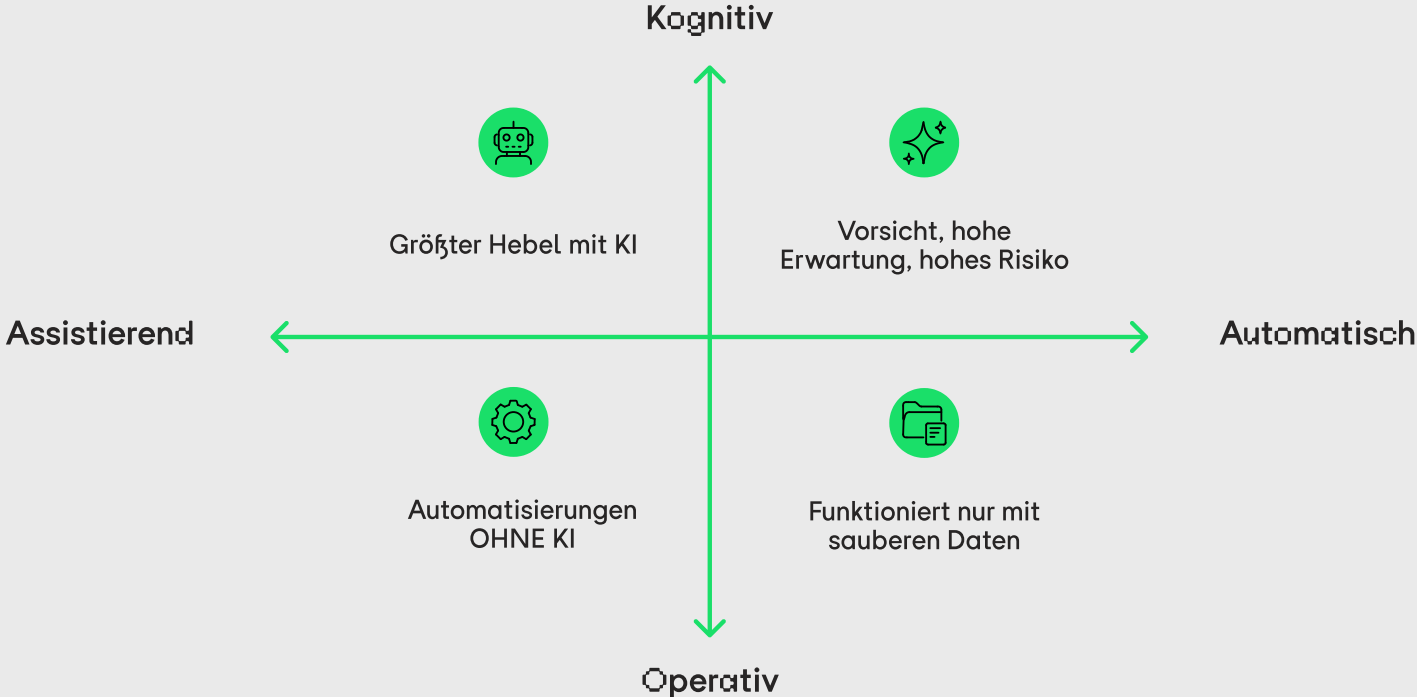
<b>Ritter Sport GmbH</b> Sonderedition... 320.000 € 40% ANG-2025-0145	<b>L'Oréal Deutschland</b> Premium-... 520.000 € 50% <span>18 Tage</span> ANG-2025-0128 09.02.	<b>Henkel AG &amp; Co. KGaA</b> Faltschachteln für... 285.000 € 75% ANG-2025-0142 19.02.	<b>dm-drogerie markt</b> Eigenmarken-... 95.000 € 100% ANG-2025-0135 05.02.	<b>Beiersdorf AG</b> NIVEA... 175.000 € 60% <span>14 Tage</span> ANG-2025-0128 12.02.
--	--	---	--	---

**Alerts:**

- KI-Assistenz:** Handlungsempfehlungen basierend auf Ihren... [Jetzt anrufen](#)
- Lange Inaktivität:** Bei Beiersdorf gab es seit 14 Tagen keine Interaktion. Das NIVEA-Angebot ist in einer kritischen Phase. [Follow-up starten](#)
- Hohe:** ... ANG-2025-0142



# Denkmodell für eigene Use Cases



# Take-away

Wo sammeln Mitarbeitende heute Informationen zusammen?

Welche Tätigkeiten wiederholen sich häufig?

Wo verzögert Vorarbeit Entscheidungen?

Wo ist der Mensch Engpass?

---

## Drei Dinge, die sofort testbar sind



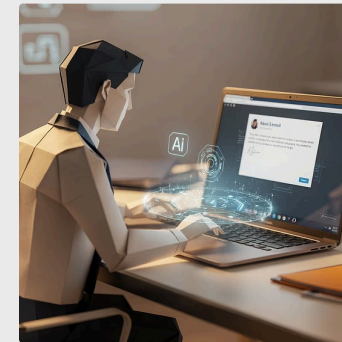
### Lead-Recherche

Strukturierte Recherche mit KI-Prompt



### Excel mit Copilot

Übersicht in eigenen Daten schaffen



### Email Follow-ups & Antworten

Antworten vorbereiten lassen - prüfen - senden

Fabian Sch...

**integer\_net GmbH**

Oppenhoffallee 115  
D-52066 Aachen  
+49 15679 422207

**fs@integer-net**

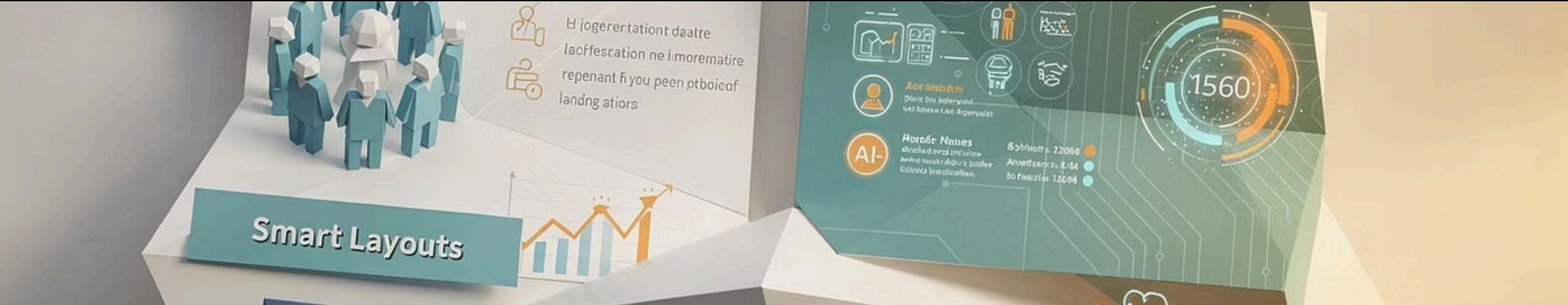


...ar mehr  
**Cookies?**  
Wir digitalisieren  
Ihren **B2B-Vertrieb**



...probleme.





# Bonus-Tipp: Präsentationen

Diese Slides wurden mit Hilfe von KI erstellt.

## Tool-Tipps:

- Sparringpartner für Aufbau und Inhalt: ChatGPT
- Slides im Corporate Design: [gamma.app](#)
- Sales Landing Pages: [distribute.so](#)