

# **KI-Tools revolutionieren den Vertrieb**

## Ein detaillierter Blick auf den modernen Technologie-Stack



Die Landschaft des Vertriebs hat sich in den letzten Jahren rasant verändert, und künstliche Intelligenz (KI) spielt dabei eine immer zentralere Rolle. Vertriebsteams nutzen zunehmend KI-gestützte Werkzeuge, um ihre Prozesse zu optimieren und ihre Ergebnisse zu verbessern. Dieser Bericht untersucht die verschiedenen Kategorien von KI-Vertriebstools und bietet detaillierte Informationen zu den einzelnen Lösungen.

## 1. KI-gestützte Lead-Generierungstools: Effizient die richtigen Kontakte finden

Die Lead-Generierung ist ein entscheidender erster Schritt im Vertriebsprozess. KI revolutioniert diese Phase, indem sie manuelle und oft ineffiziente Suchmethoden ablöst.

- **1.1 Seamless.AI: Die Leistungsfähigkeit der KI bei der Suche nach den richtigen Leads**

Der LinkedIn-Bertrag hebt Seamless.AI als ein Tool hervor, das hilft, die richtigen Leads effizient zu finden <sup>1</sup>. Die Forschung bestätigt Seamless.AI als eine KI-gestützte Plattform zur Echtzeit-Suche nach B2B-Leads. Seamless.AI bietet Zugriff auf eine umfangreiche Datenbank mit über 1,3 Milliarden Geschäftskontakten und 121 Millionen Unternehmen. Diese Datenmenge ist für eine umfassende Lead-Generierung unerlässlich. Zu den wichtigsten Funktionen gehören Prospector zur Entdeckung idealer Kontakte, Buyer Intent-Daten zur Identifizierung kaufbereiter Interessenten, die Verfolgung von Jobwechseln für aktuelle Informationen und Data Enrichment zur Vervollständigung von Kontaktdaten. Darüber hinaus bietet Seamless.AI eine Chrome-Erweiterung zur Lead-Generierung von überall im Web und Autopilot zur automatisierten Erstellung von Lead-Listen. Die Plattform lässt sich nahtlos in gängige CRM- und Vertriebstools wie Salesforce und HubSpot integrieren. Die Kombination einer riesigen Datenbank mit KI-gestützten Funktionen wie der Erkennung von Kaufabsichten und der Verfolgung von Jobwechseln ermöglicht es Vertriebsteams, ihre Bemühungen auf die vielversprechendsten und relevantesten Leads zu konzentrieren. Dies führt zu einer deutlichen Verbesserung der Effizienz und der Konversionsraten im Vergleich zu traditionellen Methoden. Die Echtzeit-Recherche- und Validierungsfunktionen von Seamless.AI begegnen dem häufigen Problem des Datenverfalls in der Lead-Generierung. Genaue und aktuelle Kontaktinformationen sind für eine effektive Kontaktaufnahme unerlässlich und vermeiden unnötigen Aufwand für veraltete oder falsche Daten.

- **1.2 Apollo: KI-gestützte Optimierung von Prospecting und Lead Intelligence**

Neben Seamless.AI wird auch Apollo im LinkedIn-Bertrag als ein Tool für die effiziente Lead-Suche genannt. Die Recherche bestätigt Apollo.io als eine KI-gestützte B2B-Vertriebsintelligenz- und Engagement-Plattform <sup>3</sup>. Apollo bietet Zugriff auf über 210 Millionen Kontakte und 35 Millionen Unternehmen. Diese umfangreiche Datenbank ist ein wichtiger Vorteil für die Lead-Generierung. Zu den wichtigsten Funktionen gehören fortschrittliche Suchfunktionen, Vertriebsintelligenz mit detaillierten Lead-Informationen und Tools für personalisierte E-Mail-Sequenzen und gezielte Kontaktaufnahme. Apollo bietet KI-Assistenten zur Unterstützung intelligenterer Outbound-Strategien und Workflow-Automatisierung zur Optimierung der Lead-Generierung. Die Plattform lässt sich in verschiedene CRM-Systeme integrieren. Die Integration ist entscheidend für die Abstimmung der Lead-Generierungsbemühungen mit dem gesamten Customer-Relationship-

Management. Apollo bietet auch Lead-Scoring-Funktionen zur Priorisierung vielversprechender Leads. Der Fokus von Apollo auf Lead-Generierung und Engagement innerhalb einer einzigen Plattform bietet einen kohäsiven Ansatz für die frühen Phasen des Vertriebsprozesses. Die Integration von Prospecting-Daten mit Outreach-Tools ermöglicht einen optimierten Workflow. Die berichteten Steigerungen der Verbindungs- und Meeting-Buchungsraten durch Apollo-Kunden deuten auf einen greifbaren Nutzen der KI-gestützten Funktionen der Plattform für Lead-Generierung und Outreach hin. Diese Kennzahlen wirken sich direkt auf die Vertriebsproduktivität und den Umsatz aus.

- **1.3 LinkedIn Sales Navigator: Strategische Lead-Entdeckung im professionellen Netzwerk**

Der LinkedIn Sales Navigator wird im LinkedIn-Bertrag als ein weiteres Tool für die effiziente Lead-Suche aufgeführt. Die Recherche bestätigt den LinkedIn Sales Navigator als eine Premium-Funktion von LinkedIn, die Unternehmen bei der Lead-Generierung unterstützt. Zu den wichtigsten Funktionen gehören erweiterte Suchfilter zur Identifizierung spezifischer Leads anhand verschiedener Kriterien wie Unternehmen, Berufsbezeichnung und Standort. Die Granularität dieser Filter ermöglicht eine hochgradig zielgerichtete Lead-Entdeckung. Sales Navigator bietet Funktionen wie Relationship Explorer und TeamLink, um bestehende Verbindungen für warme Kontakte zu nutzen. Warme Kontakte können die Chancen auf eine Reaktion deutlich verbessern. Die Plattform bietet Account Alerts und Einblicke in Unternehmenswachstum und Einstellungstrends. Das Verfolgen wichtiger Unternehmensereignisse kann wertvollen Kontext für die Kontaktaufnahme liefern. Sales Navigator hilft dabei, Interessenten mit hoher Kaufabsicht basierend auf ihren Aktivitäten auf LinkedIn zu identifizieren. Die Kontaktaufnahme mit Interessenten, wenn diese Interesse zeigen, kann die Antwortraten erhöhen. Funktionen wie gespeicherte Suchanfragen und Benachrichtigungen helfen Nutzern, über neue Leads, die ihren Kriterien entsprechen, auf dem Laufenden zu bleiben. LinkedIn Sales Navigator nutzt auf einzigartige Weise das riesige professionelle Netzwerk von LinkedIn und bietet Zugriff auf eine Fülle von Informationen und Verbindungen, die über andere Lead-Generierungsplattformen nicht verfügbar sind. Dieser Fokus auf professionelle Beziehungen bietet einen deutlichen Vorteil. Die Betonung warmer Kontakte durch Funktionen wie TeamLink unterstreicht die Bedeutung der Nutzung bestehender Netzwerke, um Vertrauen und Glaubwürdigkeit bei potenziellen Leads aufzubauen.

## 2. KI-gestützte Datenanreicherungslösungen: Goldwerte Informationen auf dem neuesten Stand halten

Vollständige und aktuelle Daten sind im Vertrieb von unschätzbarem Wert. KI-gestützte Tools sind unerlässlich, um dies zu erreichen.

- **2.1 Clay: Umfassende Kundenprofile mit intelligenter Datenanreicherung erstellen**

Clay wird im LinkedIn-Bertrag als ein Tool erwähnt, das sicherstellt, dass Informationen immer auf dem neuesten Stand sind. Die Recherche bestätigt Clay.com als eine Plattform, die Wachstumsteams Tools zur Verfügung stellt, mit dem Schwerpunkt auf dem Aufbau gezielter Lead-Listen und der Anreicherung von CRM-Daten mithilfe von KI und über 100 Datenquellen.

Clay bietet KI-Recherche-Agenten, die die manuelle Recherche automatisieren können, um einzigartige Datenpunkte aufzudecken. Dies geht über die Standard-Datenanreicherung hinaus, indem weniger verbreitete, aber potenziell wertvolle Informationen gefunden werden. Die Plattform bietet eine Datenanreicherung über mehrere Anbieter hinweg, sodass Nutzer zahlreiche Quellen nach umfassenden Daten durchsuchen können. Clay bietet Funktionen wie Echtzeit-Intent-Signale, KI-gestützte Datenbereinigung und -formatierung sowie bedingte Workflow-Logik für ein ausgefeiltes Datenmanagement. Clay lässt sich in verschiedene CRM- und Vertriebstools integrieren, um Daten automatisch zu aktualisieren und die Genauigkeit zu gewährleisten. Der Fokus von Clay auf den Zugriff und die Integration von Daten aus einer Vielzahl von Quellen, verbunden mit KI-gestützter Recherche, deutet auf eine Bewegung hin zu einem ganzheitlicheren und nuancierteren Verständnis von Interessenten über grundlegende firmografische und Kontaktinformationen hinaus. Die Automatisierung der Datenanreicherung und -pflege innerhalb des CRM begegnet der ständigen Herausforderung des Datenverfalls und dem manuellen Aufwand, der erforderlich ist, um CRM-Datensätze aktuell zu halten.

- **2.2 Apify: Datenextraktion für verwertbare Vertriebsblicke automatisieren**

Apify wird im LinkedIn-Beitrag ebenfalls als ein Tool genannt, das sicherstellt, dass Informationen immer auf dem neuesten Stand sind. Die Recherche bestätigt Apify als eine Full-Stack-Web-Scraping- und Datenextraktionsplattform. Apify bietet einen Marktplatz mit über 4.000 vorgefertigten "Actors" (Web-Scraper und Automatisierungstools) für verschiedene Websites und Datenextraktionsbedürfnisse. Die Plattform ermöglicht es Entwicklern, ihre eigenen benutzerdefinierten Web-Scraper und KI-Agenten zu erstellen, bereitzustellen und zu veröffentlichen. Apify unterstützt verschiedene Open-Source-Tools und Programmiersprachen wie Python und JavaScript für die Erstellung von Scrapern. Apify bietet Funktionen wie Proxys und Anti-Blocking, um ein zuverlässiges Web-Scraping zu ermöglichen. Apify lässt sich in zahlreiche Apps und Dienste zur Datenverarbeitung und Workflow-Automatisierung integrieren. Die Stärke von Apify liegt in seiner Fähigkeit, die Extraktion von Daten von nahezu jeder öffentlich zugänglichen Website zu automatisieren. Dies bietet eine leistungsstarke Möglichkeit, Nischen- oder Spezialinformationen zu sammeln, die für den Vertrieb relevant sind und möglicherweise nicht über herkömmliche Datenanbieter leicht verfügbar sind. Die Kombination aus vorgefertigten Actors und der Möglichkeit, benutzerdefinierte Scraper auf der Apify-Plattform zu erstellen, demokratisiert das Web-Scraping und macht es Unternehmen mit unterschiedlichem technischen Know-how zugänglich. Die Integrationsmöglichkeiten verbessern den Nutzen zusätzlich, indem sie es ermöglichen, die extrahierten Daten einfach in Vertriebs-Workflows und -Analysen zu integrieren.

### 3. Das Fundament: KI-integrierte CRM-Systeme: Die zentrale Drehscheibe für Vertriebsaktivitäten

Das CRM-System dient als zentrale Drehscheibe für alle Vertriebsaktivitäten. Die Integration von KI verbessert seine Fähigkeiten erheblich.

- **3.1 Hubspot: Eine ganzheitliche Plattform mit KI-Erweiterungen für das Vertriebsmanagement**

Hubspot wird als eine CRM-Option genannt, die Vertriebsteams je nach ihren Bedürfnissen wählen können. Die Recherche bestätigt HubSpot CRM als eine Plattform, die eine breite Palette kostenloser und kostenpflichtiger Vertriebsfunktionen bietet. Zu den wichtigsten Vertriebsfunktionen gehören Kontaktmanagement, Website-Aktivitätsverfolgung, Opportunity-Pipeline-Management, Aufgabenmanagement, E-Mail-Integration und Vertriebsanalyse. HubSpot bietet KI-gestützte Funktionen wie einen KI-E-Mail-Assistenten und KI-gestützten Vertrieb, um die Vertriebsproduktivität zu steigern. Die Plattform bietet Echtzeit-Transparenz in der Vertriebspipeline und detaillierte Berichte zur Vertriebsleistung. HubSpot bietet kostenlose Integrationen mit Gmail und Outlook, um eine nahtlose Verfolgung der Kommunikation zu ermöglichen. Die Strategie von HubSpot scheint darin zu bestehen, ein robustes kostenloses CRM anzubieten, mit der Option, auf kostenpflichtige Pläne mit erweiterten Funktionen und KI-Fähigkeiten umzusteigen. Die Integration von KI-gestützten Funktionen wie der E-Mail-Schreibhilfe und dem geführten Verkauf direkt in den CRM-Workflow deutet auf einen Trend hin, KI in die täglichen Aufgaben von Vertriebsprofis einzubetten.

- **3.2 Pipedrive: Vertriebsprozesse mit KI-gestützten CRM-Funktionen optimieren**

Pipedrive ist eine weitere im LinkedIn-Bertrag erwähnte CRM-Option. Die Recherche bestätigt Pipedrive CRM als eine vertriebsorientierte Plattform, die für ihre visuelle Pipeline und Automatisierungsfunktionen bekannt ist. Zu den wichtigsten Vertriebsfunktionen gehören das visuelle Vertriebspipeline-Management, die Automatisierung wiederkehrender Aufgaben, anpassbare Berichte und Dashboards sowie die Verfolgung von E-Mails und Kommunikation. Pipedrive bietet KI-gestützte Funktionen wie einen Lead-Generierungs-Chatbot und Lead-Scoring, um vielversprechende Leads zu identifizieren und zu priorisieren. Die Plattform bietet eine mobile App für den Zugriff auf Vertriebsdaten unterwegs und Funktionen zur Verwaltung wiederkehrender Einnahmen. Pipedrive lässt sich in über 500 andere Geschäftsanwendungen integrieren, um seine Funktionalität zu erweitern. Die Kernstärke von Pipedrive liegt in seinem visuell intuitiven Pipeline-Management, das Vertriebsteams einen klaren Überblick über ihre Geschäfte bietet. Die zunehmende Integration von KI-Funktionen wie dem Lead-Generierungs-Chatbot deutet auf einen Trend hin, KI zur Automatisierung erster Interaktionen mit potenziellen Kunden zu nutzen.

- **3.3 Salesforce: Das führende CRM, gestärkt durch KI für exzellenten Vertrieb**

Salesforce ist die letzte im LinkedIn-Bertrag erwähnte CRM-Option. Die Recherche bestätigt Salesforce Sales Cloud als eine führende CRM-Plattform, die umfangreiche Vertriebsautomatisierungs- und KI-gestützte Funktionen bietet. Zu den wichtigsten Vertriebsfunktionen gehören Lead-Management, Account- und Opportunity-Management, Prognosemanagement, Pipeline-Management, Berichte und Dashboards sowie Workflow-Automatisierung. Salesforce integriert KI über seine Einstein-Plattform und bietet Funktionen wie Einstein Lead Scoring, Einstein Opportunity Insights und Einstein Activity Capture. Die Plattform bietet Funktionen für Vertriebsautomatisierung, Vertriebs-Engagement und Vertriebsteam-Produktivität. Salesforce bietet robuste Berichts- und Analysefunktionen, einschließlich anpassbarer Dashboards zur Verfolgung wichtiger Vertriebskennzahlen. Salesforce bietet mobile Zugänglichkeit und Integrationen mit verschiedenen anderen Geschäftsanwendungen. Die Stärke von Salesforce liegt in seinem umfassenden Funktionsumfang, seiner Skalierbarkeit und der tiefen

Integration von KI durch Einstein. Der Fokus auf KI-gestützte Erkenntnisse wie Lead-Scoring und Opportunity-Insights unterstreicht den Trend, KI zu nutzen, um Vertriebsprofis verwertbare Informationen zu liefern.

## 4. Intelligente Mailing- und Outreach-Tools: Personalisierte Ansprache und automatisierte Kampagnen

Personalisierte Ansprache und automatisierte E-Mail-Kampagnen sind entscheidend für den modernen Vertrieb.

- **4.1 LeadMagic: Prospecting-Daten in Kunden-Engagement verwandeln**

LeadMagic wird als ein Tool zur Personalisierung der Ansprache und zur Automatisierung von E-Mail-Kampagnen genannt. Die Recherche bestätigt LeadMagic als eine Plattform, die sich auf die Umwandlung von Prospecting-Daten in Kunden durch genaue B2B-Datenanreicherung konzentriert. Zu den wichtigsten Funktionen gehören Email Finder mit hoher Genauigkeit, Email Validation zur Verbesserung der Zustellbarkeit und Datenanreicherung zur Ergänzung fehlender Kontaktinformationen. LeadMagic lässt sich in verschiedene Automatisierungstools wie Clay und SmartLead integrieren, um Kampagnen zu starten. Die Plattform bietet Funktionen zum Auffinden von Unternehmensinformationen und zur Verfolgung von B2B-Profil-Updates. Der Kernnutzen von LeadMagic scheint in der Genauigkeit und Gültigkeit seiner Daten zu liegen, insbesondere bei E-Mail-Adressen und Mobiltelefonnummern. Die Integration von LeadMagic in andere Automatisierungstools deutet auf einen Fokus auf die Bereitstellung einer Datengrundlage für umfassendere Vertriebs- und Marketing-Automatisierungs-Workflows hin.

- **4.2 Octave: Tiefergehender Kontext für personalisierte Outbound-Strategien**

Octave wird neben LeadMagic als ein Tool zur Personalisierung der Ansprache und zur Automatisierung von E-Mail-Kampagnen genannt. Die Recherche beschreibt Octave als eine KI-gestützte Go-To-Market (GTM)-Plattform, die personalisierte Nachrichten, Positionierungsstrategien und Kundeneinblicke generiert. Zu den wichtigsten Funktionen gehören KI-gestützte Playbooks, wertorientierte Personalisierung und praktische, verwertbare Erkenntnisse, die aus der KI-Analyse von Produkt-, Markt- und Kundendaten gewonnen werden. Octave hilft bei der Identifizierung von Unterscheidungsmerkmalen, der Erstellung von Kunden-Personas und der Generierung überzeugender Wertversprechen. Die Plattform bietet Echtzeitdaten zur Effektivität von Nachrichten, um Teams bei der Iteration ihrer Strategien zu unterstützen. Anders als Tools, die sich primär auf Datenerfassung oder E-Mail-Versand konzentrieren, liegt die Stärke von Octave in der Nutzung von KI zur Analyse und zum Verständnis der zugrunde liegenden Faktoren, die eine erfolgreiche Outbound-Kommunikation antreiben. Die Betonung von Echtzeit-Performance-Metriken deutet auf einen Übergang zu einem datengesteuerteren und iterativeren Ansatz im Outbound-Vertrieb hin.

## 5. Kaltakquise revolutionieren mit KI: Authentische und wirkungsvolle Nachrichten versenden

Die traditionelle Kaltakquise kann ineffizient sein. KI-gestützte Tools machen sie effektiver.

- **5.1 lemlist: Zustellung im Posteingang sicherstellen und Antworten durch intelligente Automatisierung fördern**

lemlist wird als ein Tool erwähnt, das effektive und wirkungsvolle Kaltakquise unterstützt. Die Recherche bestätigt lemlist als ein Kaltakquise-Tool, das sich darauf konzentriert, Posteingänge zu erreichen und Antworten durch mehrkanalige Prospecting- und KI-gestützte Funktionen zu erhalten. Zu den wichtigsten Funktionen gehören die Lead-Generierung mit einer großen Datenbank und LinkedIn-Integration, die personalisierte Outreach-Automatisierung über E-Mail, LinkedIn und Anrufe sowie Tools zur Optimierung der Zustellbarkeit wie lemwarm. lemlist bietet Multichannel-Fähigkeiten, einschließlich E-Mail, LinkedIn-Automatisierung (Verbindungsanfragen und Sprachnachrichten) und In-App-Anrufe. Die Plattform bietet einen einheitlichen Posteingang zur Verwaltung von Interaktionen über alle Kanäle hinweg und KI-Unterstützung beim Schreiben und Personalisieren von E-Mails. lemlist bietet CRM-Integrationen zur Synchronisierung von Aktivitäten und Leads. Der Fokus von lemlist auf Multichannel-Outreach und Zustellbarkeitsoptimierung begegnet zwei der größten Herausforderungen bei der Kaltakquise: das Erreichen des beabsichtigten Empfängers und das Durchbrechen des Rauschens überfüllter Posteingänge. Die Integration von KI zum Schreiben und Personalisieren von E-Mails deutet auf eine Bewegung hin, die Kaltakquise menschlicher und weniger generisch zu gestalten.

## 6. Die persönliche Note in großem Maßstab: KI in der Cold-Video-Outreach

Die persönliche Note durch Videos kann einen großen Unterschied machen.

- **6.1 Sendspark: Unvergessliche und personalisierte Videobotschaften mit KI erstellen**

Sendspark wird als ein Tool zur Erstellung individueller Videobotschaften genannt, die im Gedächtnis bleiben. Die Recherche bestätigt Sendspark als eine Plattform zum Aufnehmen und Teilen personalisierter Videos, die KI für das Klonen von Stimmen und die dynamische Personalisierung nutzt. Zu den wichtigsten Funktionen gehören das KI-basierte Klonen von Stimme und Video zur Personalisierung von Videos in großem Maßstab, dynamische Hintergründe, die automatisch die Website oder das LinkedIn-Profil des Interessenten hinzufügen, und personalisierte Video-Landingpages. Sendspark bietet Skripte und einen Teleprompter zur Unterstützung bei der Aufnahme sowie automatisierte Workflows zum Versenden von Videos. Die Plattform bietet personalisierte Thumbnails zur Erhöhung der E-Mail-Klickraten und eingebettete Kalender zur Erleichterung der Terminbuchung. Sendspark bietet detaillierte Viewer-Analysen, um zu verfolgen, wer Videos ansieht und wie intensiv die Interaktion ist. Die Nutzung von KI durch Sendspark zur Personalisierung von Videobotschaften in großem Maßstab begegnet der Herausforderung, personalisierte Inhalte für eine große Anzahl von Interessenten zu erstellen. Die

Kombination aus personalisierten Videos mit Funktionen wie eingebetteten Kalendern und detaillierten Analysen deutet auf einen Fokus auf die Erzielung messbarer Ergebnisse aus der Video-Outreach hin.

## 7. Vertriebs-Workflows mit KI automatisieren: Wertvolle Zeit sparen

Wiederkehrende Aufgaben können durch Automatisierung eliminiert werden.

- **7.1 make: Apps verbinden und intelligente Vertriebsautomatisierungs-Workflows entwerfen**

make (ehemals Integromat) wird als ein Tool genannt, das hilft, Vertriebs-Workflows zu automatisieren und Zeit zu sparen. Die Recherche bestätigt Make.com als eine visuelle Automatisierungsplattform, die es Nutzern ermöglicht, verschiedene Apps zu verbinden und Workflows ohne Code zu automatisieren, einschließlich solcher, die für den Vertrieb relevant sind. Make.com bietet Integrationen mit über 2.000 vorgefertigten Apps, darunter viele Vertriebs- und Marketing-Tools. Die Plattform bietet eine visuelle Oberfläche zum Entwerfen von Automatisierungsszenarien. Make.com ermöglicht die Erstellung komplexer, mehrstufiger Automatisierungs-Workflows mit Funktionen wie bedingter Logik und Datenmanipulation. Die Plattform bietet auch Integrationen mit KI-Apps, sodass Nutzer KI-Funktionen in ihre Automatisierungs-Workflows integrieren können. Make.com ermöglicht es Vertriebsteams, eine breite Palette wiederkehrender und zeitaufwändiger Aufgaben zu automatisieren, indem verschiedene Tools in ihrem Technologie-Stack nahtlos miteinander verbunden werden. Die Integration von KI-Apps in die Automatisierungsplattform von Make.com deutet auf einen Trend zur Schaffung wirklich intelligenter Vertriebs-Workflows hin.

- **7.2 Relevance AI: Eine KI-gestützte Belegschaft für die Vertriebsautomatisierung auf menschlichem Niveau aufbauen**

Relevance AI wird neben make als ein Tool genannt, das hilft, Vertriebs-Workflows zu automatisieren und Zeit zu sparen. Die Recherche beschreibt Relevance AI als eine Plattform zum Aufbau einer KI-gestützten Belegschaft, einschließlich KI-Agenten und Tools für verschiedene Geschäftsfunktionen, einschließlich des Vertriebs. Zu den wichtigsten Funktionen gehören vorgefertigte KI-Agenten für Aufgaben wie Lead-Qualifizierung, Account-Recherche und CRM-Anreicherung sowie die Möglichkeit, benutzerdefinierte KI-Agenten ohne Programmierung zu erstellen. Relevance AI bietet ein Multi-Agenten-System, in dem mehrere KI-Agenten zusammenarbeiten können, um komplexe Aufgaben zu erledigen. Die Plattform lässt sich in bestehende Technologie-Stacks integrieren und ermöglicht die Erstellung benutzerdefinierter Aktionen für GPTs. Der Ansatz von Relevance AI, eine "KI-gestützte Belegschaft" aufzubauen, deutet auf eine Vision hin, in der KI eine bedeutendere und autonomere Rolle in Vertriebsabläufen spielt. Die Betonung der No-Code-Entwicklung für den Aufbau benutzerdefinierter KI-Agenten demokratisiert den Zugang zu fortschrittlichen KI-Automatisierungsfunktionen.

## 8. Jedes Detail erfassen: KI für die Meeting-Dokumentation: Nie wieder wichtige Details verpassen

Die Dokumentation von Meetings kann durch KI erheblich verbessert werden.

- **8.1 otter AI: Meetings mit KI-Präzision transkribieren und zusammenfassen**

otter AI wird als ein Tool genannt, das Meetings in Echtzeit transkribiert und wertvolle Zusammenfassungen erstellt. Die Recherche bestätigt Otter.ai als einen KI-Meeting-Assistenten, der Echtzeit-Transkription, automatisierte Zusammenfassungen und Aktionspunkte bietet. Zu den wichtigsten Funktionen gehören das automatische Beitreten zu Meetings auf Zoom, Google Meet und Microsoft Teams, die Live-Transkription, automatisierte Zusammenfassungen und die Identifizierung von Aktionspunkten. Otter AI bietet Funktionen wie Otter AI Chat, um Antworten zu erhalten und Inhalte aus Meeting-Transkripten zu generieren, sowie AI Channels zur Kombination von Live-Gesprächen mit asynchronen Updates. Die Plattform lässt sich in verschiedene Tools integrieren, darunter CRM-Systeme wie Salesforce und HubSpot sowie Kollaborationsplattformen wie Slack. otter AI verbessert die Effizienz und Effektivität von Vertriebsmeetings erheblich, indem es den Prozess der Notizenerstellung automatisiert. Die Möglichkeit, mit Otter AI zu chatten und Inhalte wie Follow-up-E-Mails und Status-Updates aus dem Meeting-Transkript zu generieren, stellt eine leistungsstarke Anwendung von KI zur Optimierung von Aktivitäten nach dem Meeting dar.

## 9. Zeit und Zeitpläne mit KI optimieren: Termine im Blick behalten und Zeit optimal nutzen

Effektives Zeitmanagement ist für Vertriebsprofis unerlässlich.

- **9.1 monday: Vertriebsaktivitäten und Zeitpläne mit einem visuellen Kalender verwalten**

monday.com wird als ein Tool für das Kalendermanagement genannt, das Nutzern hilft, ihre Termine im Blick zu behalten. Die Recherche bestätigt monday.com als eine Work-Management-Plattform, die verschiedene Kalenderansichten und Funktionen für die Projekt- und Aufgabenplanung bietet. Zu den wichtigsten Kalendermanagementfunktionen gehören mehrere Kalenderansichten (Monat, Woche, Tag), anpassbare Spalten (einschließlich Fälligkeitsdaten), Integrationen mit gängigen Kalender-Apps und die Möglichkeit, Kalender mit Teammitgliedern zu teilen. monday.com bietet vorgefertigte Kalendervorlagen für verschiedene Vertriebs- und Marketingbedürfnisse, wie z. B. Content-Kalender und Projektzeitpläne. Die Plattform ermöglicht automatisierte Kommunikation und Echtzeit-Updates zu Fristen und Meilensteinen. Die visuellen und kollaborativen Kalendermanagementfunktionen von monday.com bieten Vertriebsteams eine zentrale und leicht verständliche Ansicht ihrer Zeitpläne, Aufgaben und Fristen. Die Integration mit gängigen Kalender-Apps wie Google Kalender und Outlook stellt sicher, dass Vertriebsprofis ihre bestehenden Zeitpläne nahtlos mit monday.com synchronisieren können.

- **9.2 motion: Der KI-gestützte Kalender für höchste Vertriebsproduktivität**

motion wird neben monday als ein Tool für das Kalendermanagement genannt, das Nutzern hilft, ihre Zeit optimal zu nutzen. Die Recherche bestätigt motionapp.com als ein KI-gestütztes

Produktivitätstool, das Kalender-, Aufgabenmanagement- und Planungsfunktionen kombiniert, um die täglichen Routinen der Nutzer automatisch zu optimieren. Zu den wichtigsten Funktionen gehören die automatisierte Planung von Aufgaben im Kalender, die intelligente Priorisierung von Arbeit, die automatische Umplanung unerledigter Aufgaben und die Fristenverfolgung. motion synchronisiert sich mit Google Kalender, Outlook Kalender und Apple Kalender, um eine einheitliche Ansicht aller Verpflichtungen zu bieten. Die Plattform bietet Funktionen wie die automatisierte Meeting-Planung, die Blockierung von Fokuszeiten und die Arbeitslastberichterstattung, um das Zeitmanagement weiter zu optimieren. Das Kernversprechen von motion liegt in seiner KI-gestützten Automatisierung von Planung und Priorisierung. Die automatische Umplanungsfunktion 70 begegnet der Realität dynamischer Vertriebsumgebungen.

## 10. Schlussfolgerung: Die KI-gestützte Vertriebslandschaft für mehr Erfolg nutzen

Die Integration von KI in die Vertriebstechnologie ist keine Zukunftsvision mehr, sondern eine gegenwärtige Realität, die Vertriebsteams erhebliche Möglichkeiten bietet, ihre Effizienz, Effektivität und letztendlich ihr Ergebnis zu verbessern. Kontinuierliches Lernen und Anpassen werden für Vertriebsprofis entscheidend sein, um die sich ständig weiterentwickelnde Landschaft der KI-Vertriebstools effektiv zu nutzen.

Lassen Sie uns Ihre Vertriebsprozesse gemeinsam optimieren – kontaktieren Sie uns!

Ihr Ansprechpartner:

Dominik Dornfried

[dominik.dornfried@nova-evolution.com](mailto:dominik.dornfried@nova-evolution.com)

+43 (0) 664 451 479 1