

Pressemitteilung

Revolution im B2B-Vertrieb: KI-gestützte Software "Sales Cycle Pro" unterstützt Vertriebsteams

Saarbrücken, 25. Juni 2024

Ein Projektteam unter der Koordination des East Side Fab e.V. hat die Entwicklung der innovativen Vertriebsmanagement-Software "Sales Cycle Pro" angekündigt. Diese Software nutzt Künstliche Intelligenz (KI), um trotz des anhaltenden Fachkräftemangels die Personalisierung, Skalierung und Effizienz des Vertriebsprozesses erheblich zu steigern.

"Sales Cycle Pro" setzt auf modernste Machine-Learning-Technologien und digitale Assistenz, um Vertriebsmitarbeiter mit automatisierten E-Mails, Telefon-Skripten und anderen operativen Werkzeugen zu unterstützen. Diese Entwicklungen basieren auf der gebündelten Expertise von 80 Vollzeitjahren der Mitarbeiter von GO FOR SALES sowie anderer namhafter Testpartner. Ziel ist es, Vertriebsteams effizienter zu machen und die Qualität der Kundeninteraktion zu verbessern.

Die Software nutzt fortschrittliche KI-Algorithmen, um aus einer Vielzahl von Datenquellen relevante Informationen zu extrahieren und zu analysieren. Diese Daten werden verwendet, um hochgradig personalisierte und zeitgerechte Vertriebsstrategien zu entwickeln. Die Hauptfunktionen der Software umfassen:

- Personalisierte E-Mails und Nachrichten: Automatisch generierte, maßgeschneiderte Nachrichten basierend auf Kundenverhalten und Präferenzen.
- Automatisierte Telefon-Skripte: Angepasste Skripte für Vertriebsmitarbeiter zur effektiveren Kommunikation.
- Digitale Sales-Beratung: Echtzeit-Unterstützung für Vertriebsteams durch digitale Assistenz.
- Integrierte Lernplattform: Förderung des kontinuierlichen Kompetenzaufbaus mit menschlicher Backup-Unterstützung.

Die zentrale Herausforderung des Fachkräftemangels im Vertrieb und die mangelnde Personalisierung im Kundenkontakt werden mit Sales Cycle Pro aktiv angegangen. Besonders in den wichtigsten deutschen Branchen Maschinenbau, IT, Automotive und Pharma wird ein Mangel an erfahrenen Vertriebsmitarbeitern und adäquater Weiterbildung verzeichnet. Sales Cycle Pro soll diesen Mangel kompensieren und die Effizienz und die Effektivität im Vertrieb deutlich steigern.

Das Projekt zielt darauf ab, den Wirtschaftsstandort Saarland als führenden Knotenpunkt für KI-basierte Innovationen zu etablieren. Durch die enge Zusammenarbeit von saarländischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen wird ein nachhaltiger Wirtschaftsimpuls erzeugt. Mitglieder des East Side Fab profitieren von freiem Zugang zu Projektergebnissen und vergünstigten Implementierungsmöglichkeiten.

Die Projektkoordination erfolgt durch den East Side Fab e.V., während die GO FOR SALES Vertriebsentwicklung GmbH & Co. KG die Projektleitung übernimmt. Zu den Partnern gehören die Villeroy & Boch AG, die Hager Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG, die VSE AG / energis GmbH, die Shapefield GmbH und die Universität des Saarlandes.

Im Verlauf der sechsmonatigen Projektlaufzeit soll Sales Cycle Pro als marktfähige Lösung entwickelt und getestet werden, um im saarländischen Mittelstand und bei Start-ups eingesetzt zu werden. Neben einer möglichen Patentierung und Schutzrechten wird ein vergünstigtes Preismodell für Mitglieder und saarländische B2B-Unternehmen angeboten.

Für mehr Informationen und bei Interesse steht Geschäftsführerin Anna Lawera unter a.lawera@eastsidefab.de zur Verfügung.