

State of the European Sales Tech Space 2024



Dr. Jens Hutzschenreuter, 25. April 2024

Sales
Summit

2023



2024





Tools

Anbieter

Anwender

Strong experience in B2B Sales & Digital Sales



Dr. Jens Hutzschenreuter / Managing Director,
M.Sc. Business & Engineering, PhD Entrepreneurship

46 years, 15 years in Sales & Marketing to B2B customers

Strategy consulting: The Boston Consulting Group
Focus: Sales & Marketing to industry / automotive customers



Founder / Managing Director: Groupon/Citydeal
Focus: Sales & Marketing to B2B customers

GROUPON™

Founder / Managing Director:
Digital Business Group Focus: Full scale B2B Sales Consulting & B2B Headhunting boutique, investor

digitalbusinessgroup

Our customers

statista 

SISTRIX 

 OPINARY.

— EnBW

 LichtBlick

Google

tado°

 überflip


ZENJOB

GROUPON®

SPENDIT®
Happiness is profitable.


EXPORO

GET
YOUR
GUIDE

 RegioHelden

 sevDesk

Our partners



ACCEL[®]
PARTNERS

KKR

HV HOLTZBRINCK
VENTURES

techstars

Microsoft
ScaleUp



htw. Hochschule für Technik
und Wirtschaft Berlin
University of Applied Sciences

tu technische universität
dortmund

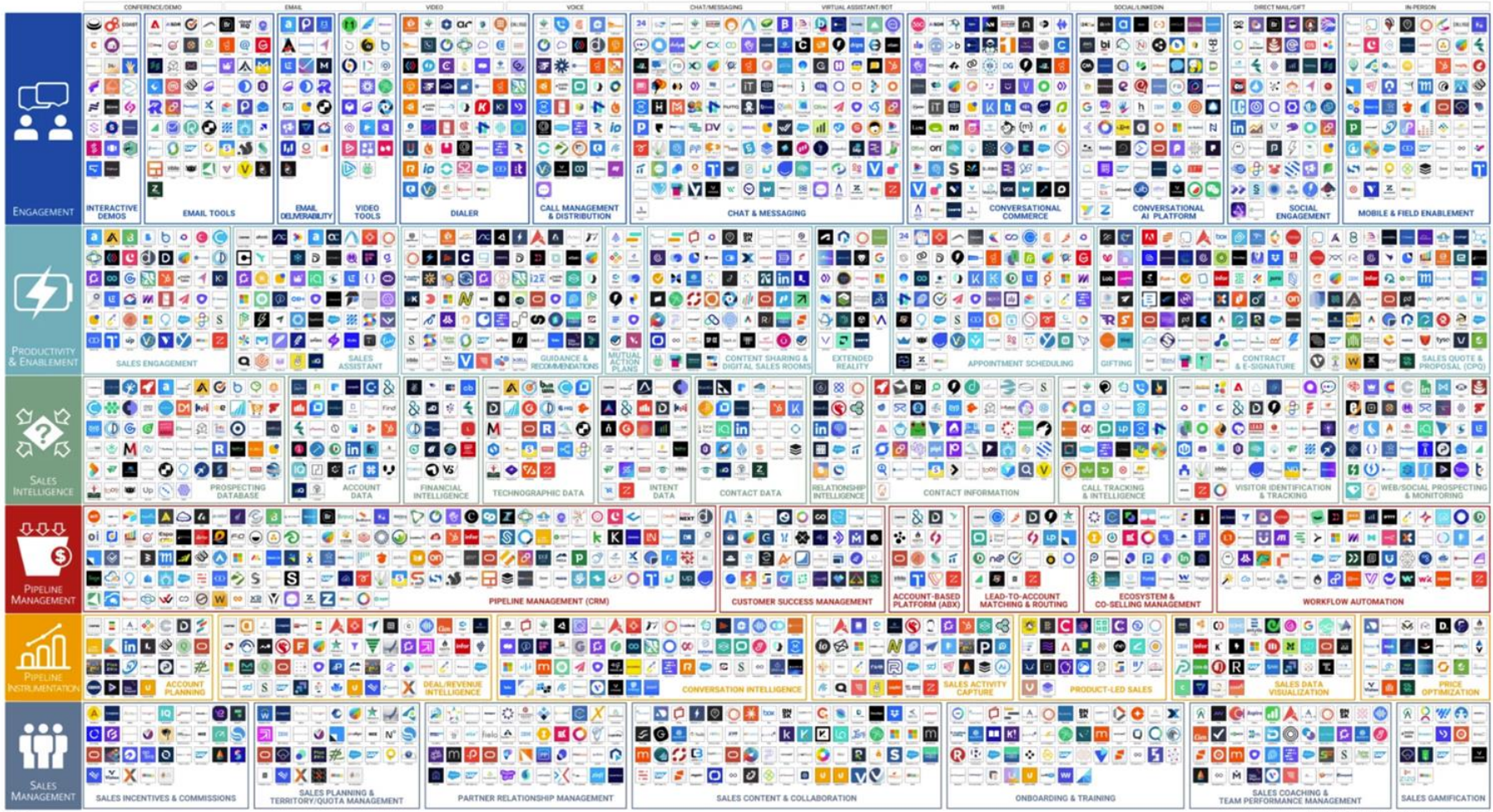
RWTH RHEINISCH-
WESTFÄLISCHE
TECHNISCHE
HOCHSCHULE
AACHEN

Sales Tech Landscape 2024: +2 k companies

DESIGNED BY
Nicolas De Kouchkovsky

SalesTech Landscape

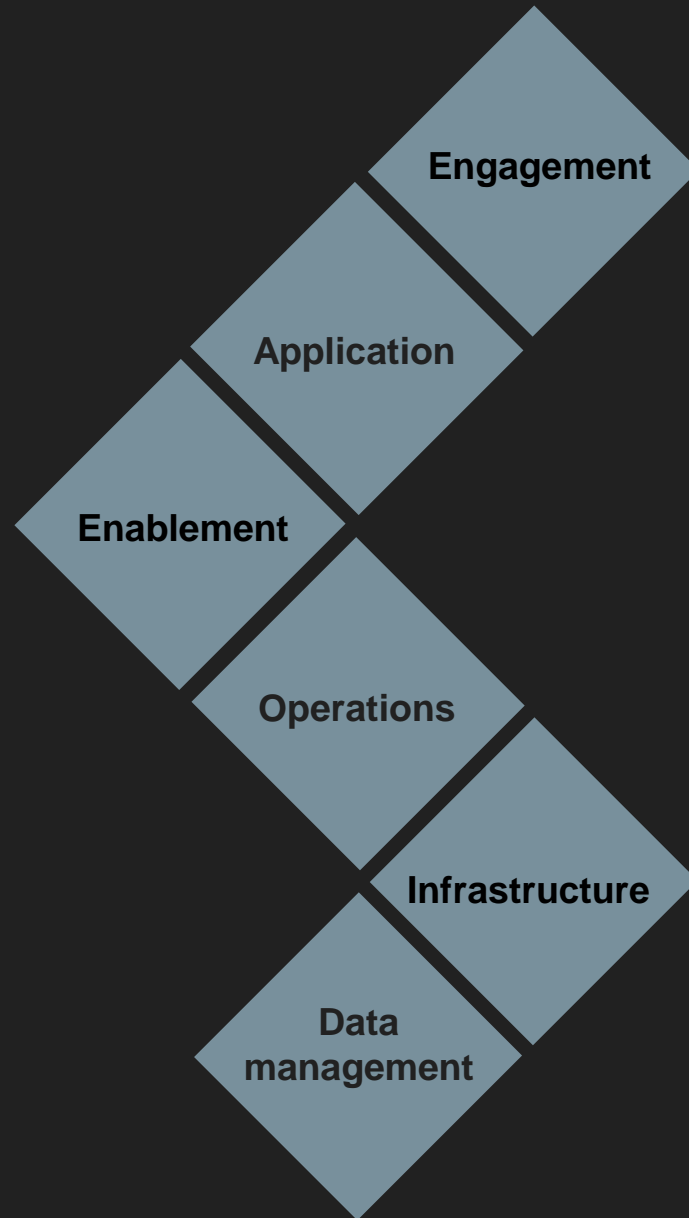
TOPIO
NETWORK

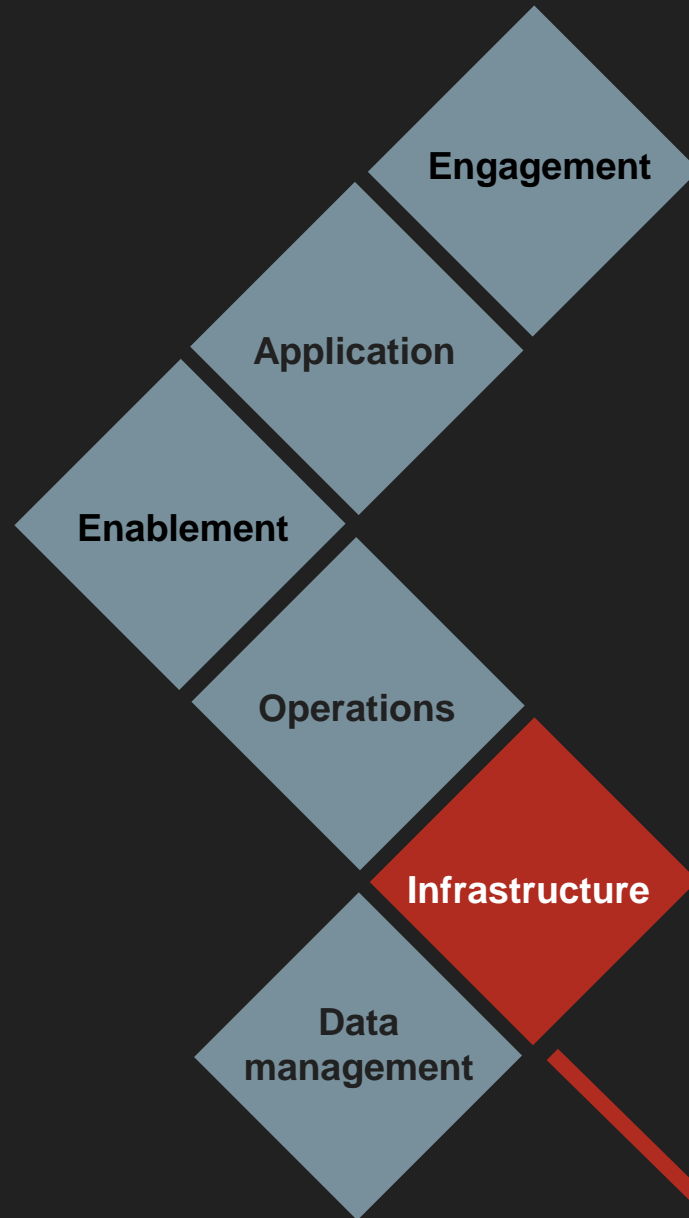


Ed 9.02

CC: BY: Nicolas De Kouchkovsky, 2015-2023

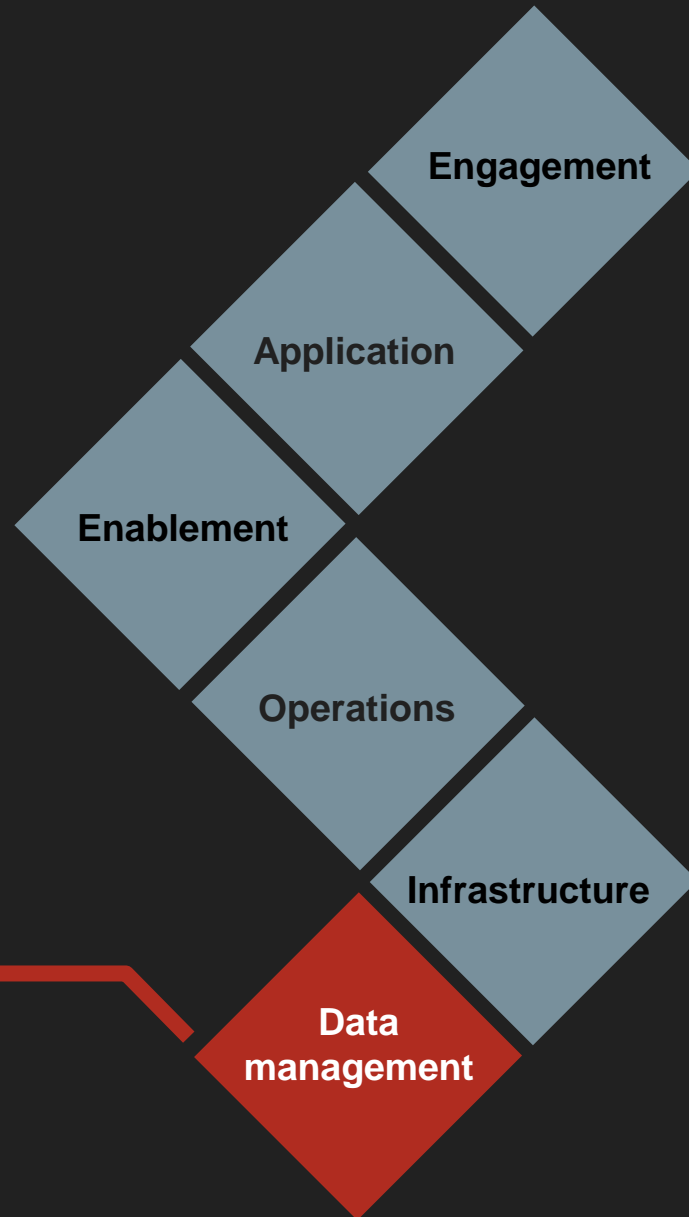
Quelle(en): [SBI Enterprise Sales Landscape](#), [Nancy Nardin Sales Landscape](#)





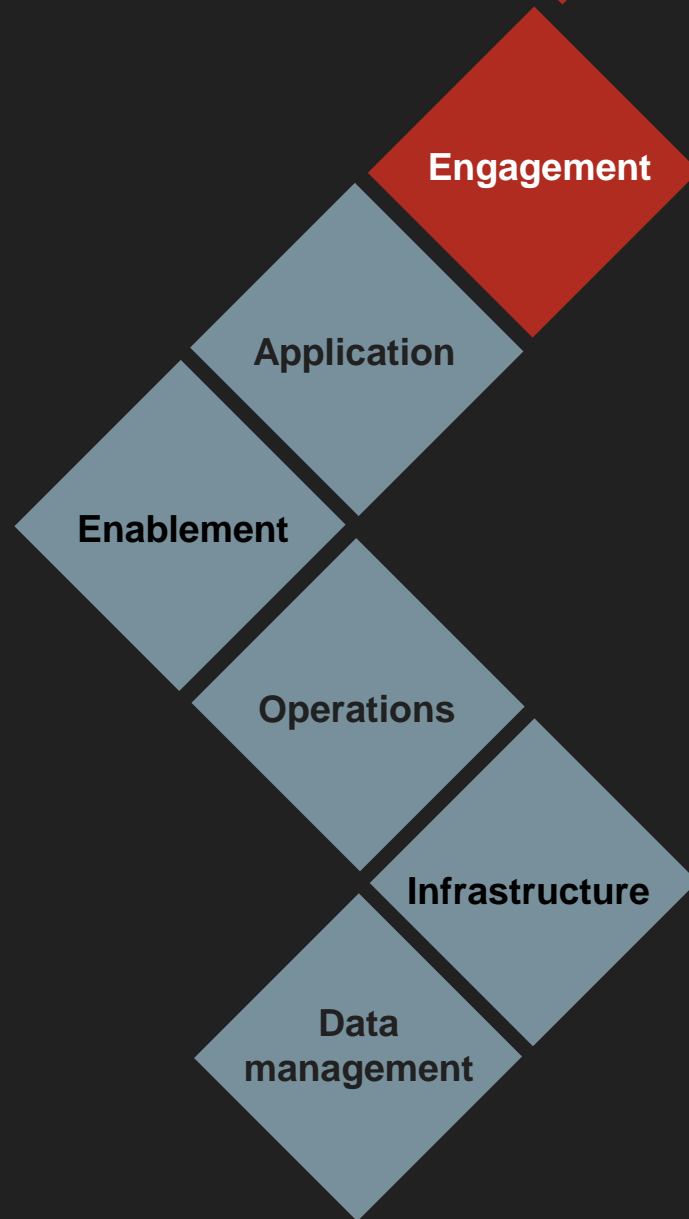
Infrastructure

- CRM (SF Automation)
- Data Integration
- Data Lake / Warehouse
- Customer Data Platform
- Data Validation



Data Management

- Account Data
- Contact Data
- Intent Data
- Technographic Data
- Market Intelligence



Engagement / Execution

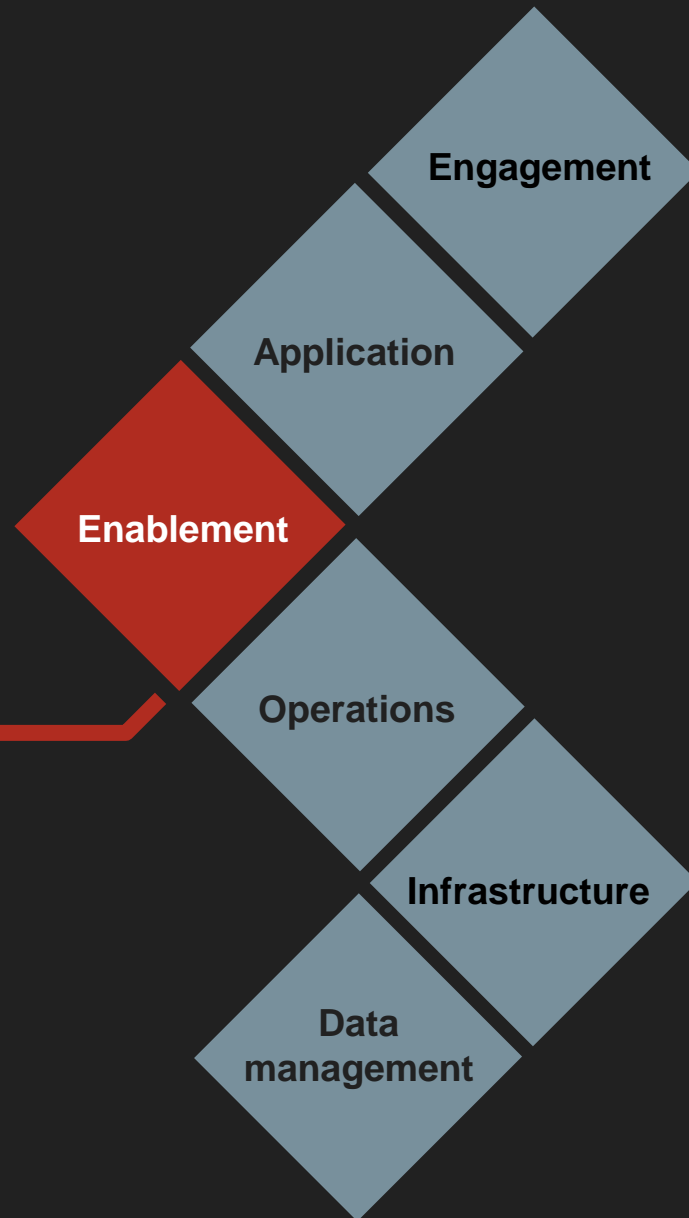
- Chat
- LinkedIn
- Scheduling
- Videoconferencing
- Visual Collaboration
- Video Messaging
- Direct Mail
- Webinars and Virtual Events
- Event Technology
- Web Personalization
- Digital Sales Rooms
- Content Hubs

Media/Advertising

- Content Syndication
- Programmatic Advertising
- Search and Social Advertising
- Account-Based Advertising

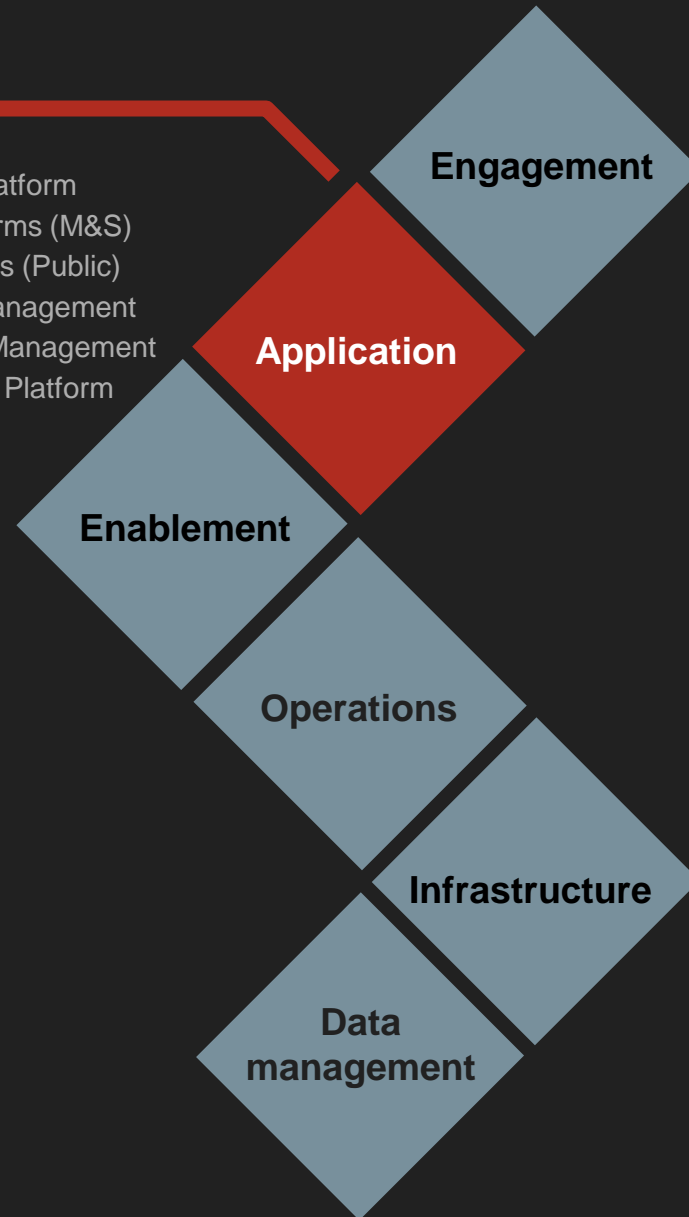
Sales Enablement

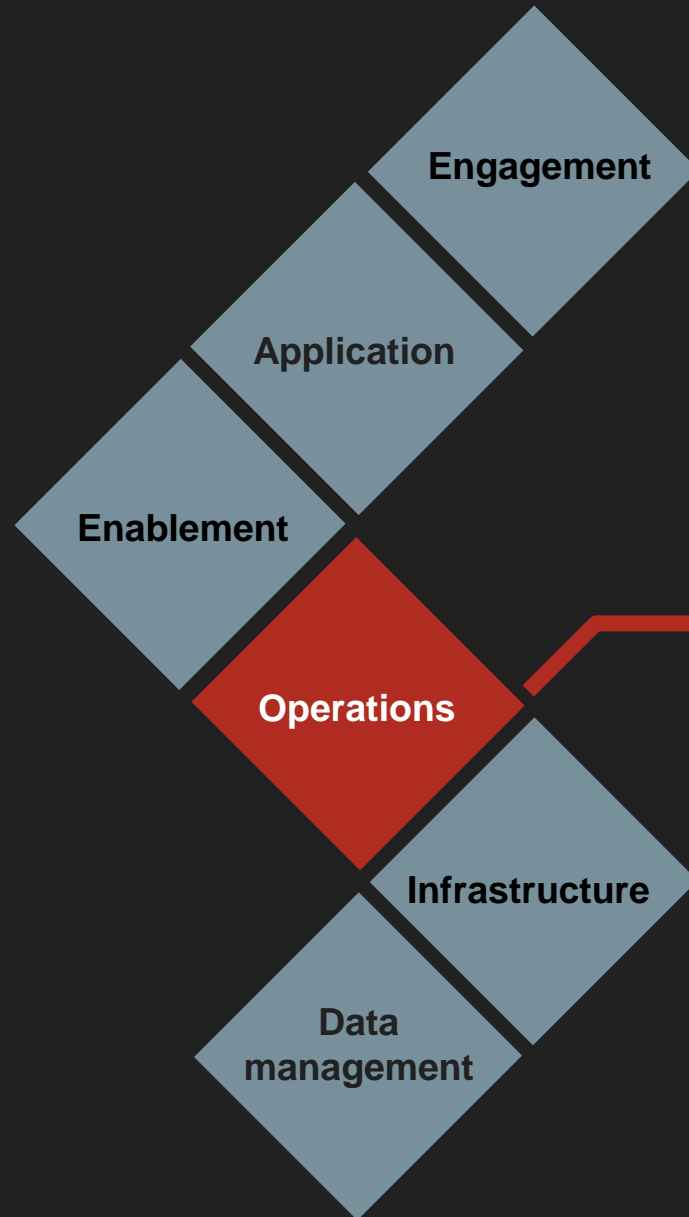
- Sales Content
- Sales Training
- Conversation Intell.
- Real-Time Knowledge
- Rep Performance Management



Application

- Sales Engagement Platform
- Account-Based Platforms (M&S)
- Sector-based platforms (Public)
- Customer Success Management
- Partner Relationship Management
- Marketing Automation Platform





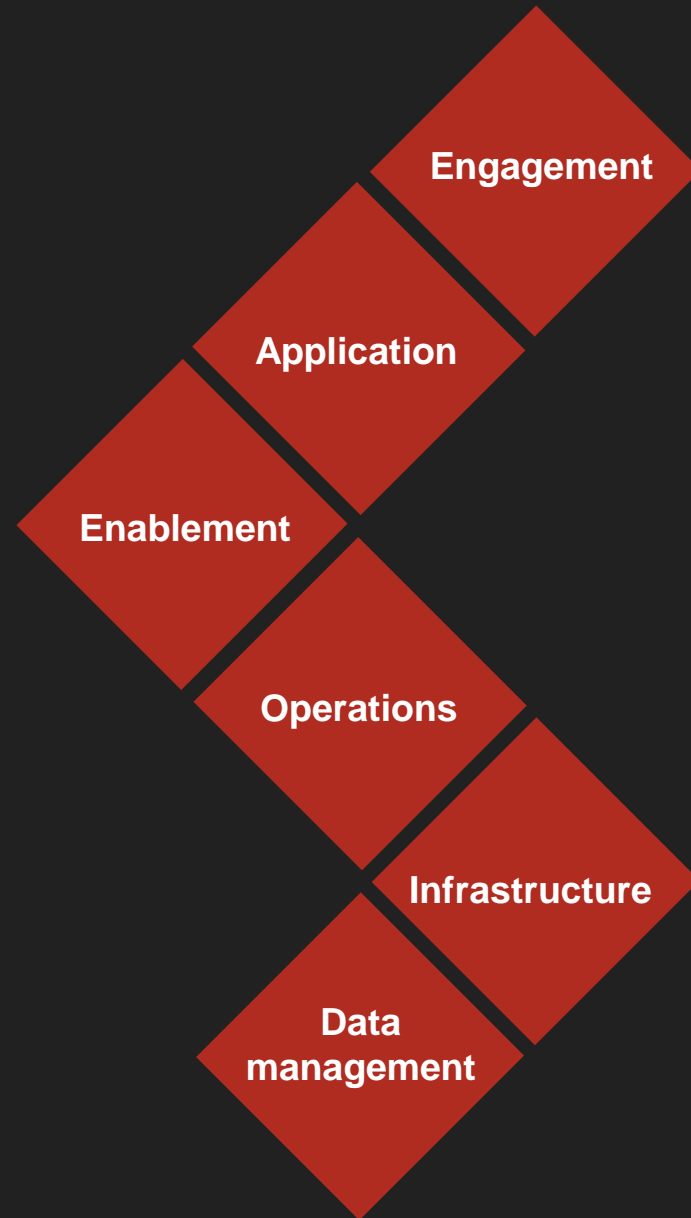
Operations

Revenue Operations

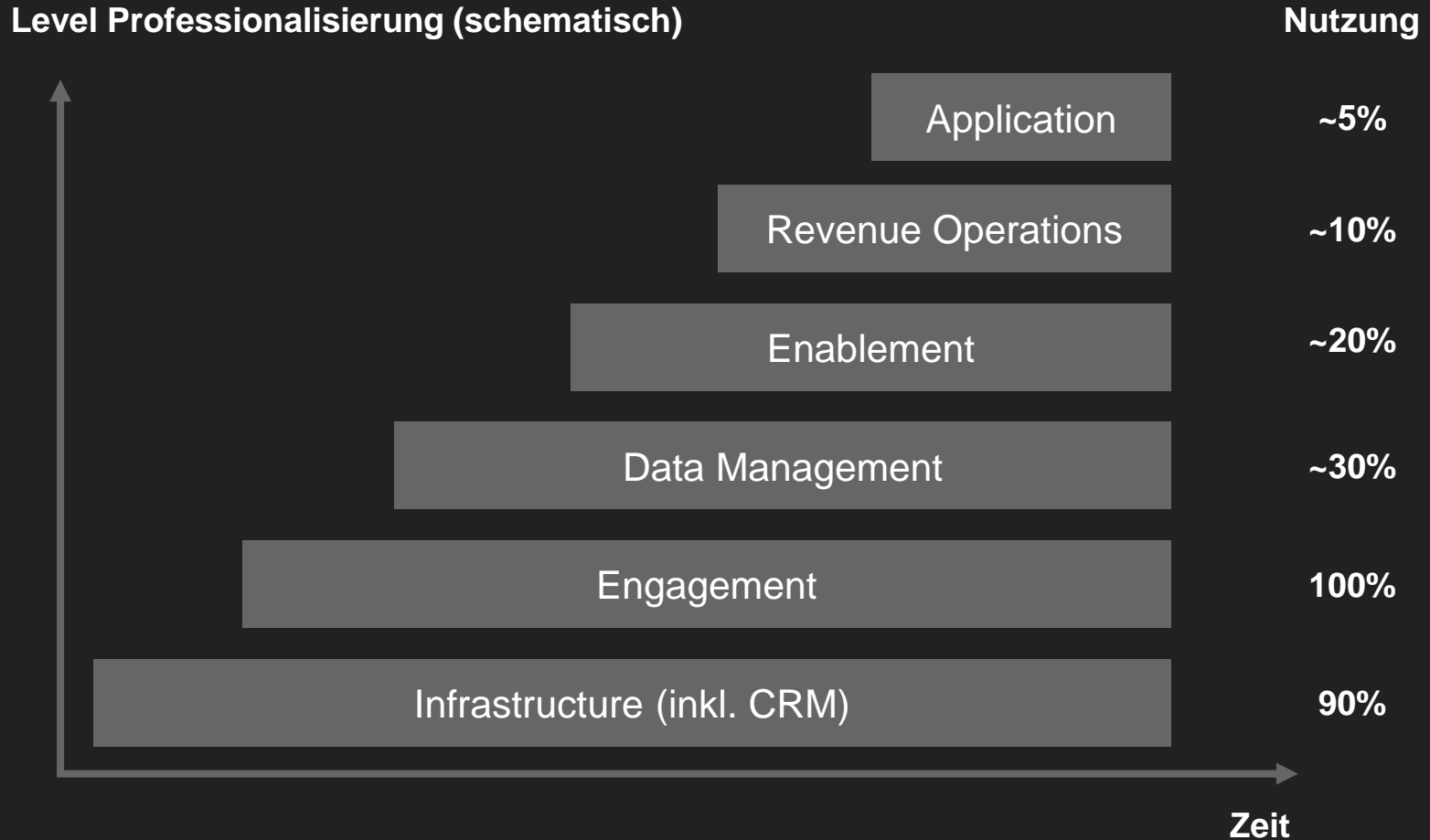
- Lead to Account Matching & Routing
- Pipeline and Forecast Management
- Workflow Automation
- Activity and Contact Data Capture
- Third-Party Reporting and Intelligence

Sales Operations

- Sales Performance Management
- Account Planning
- Configure, Price and Quote (CPQ)
- E-Sign



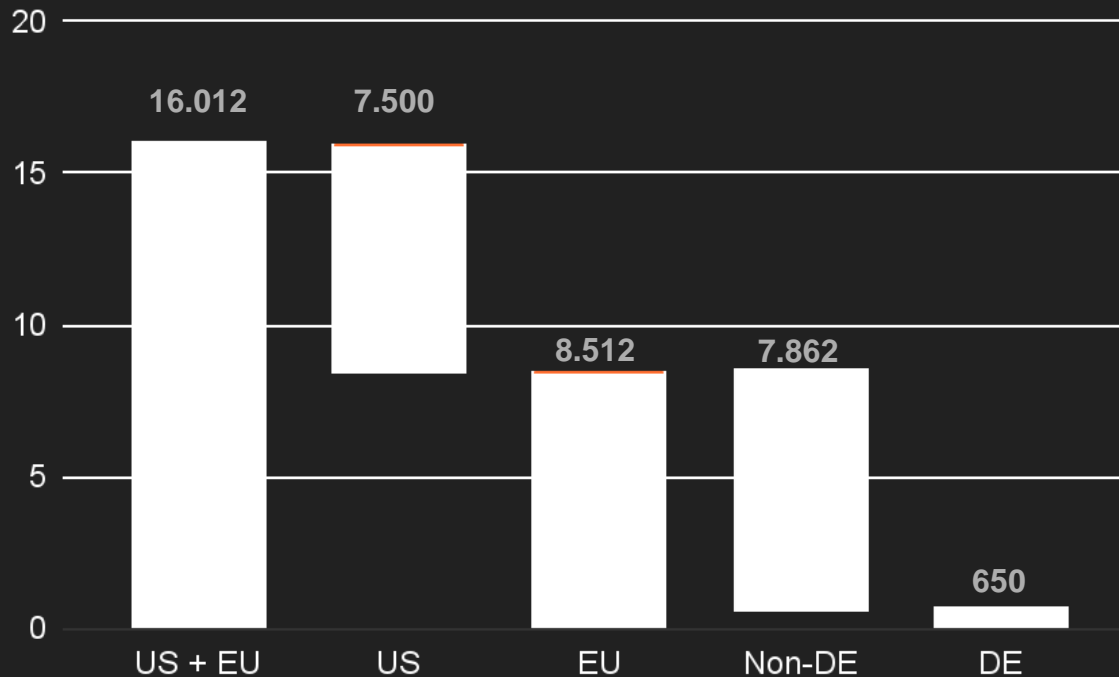
Typische Entwicklung im Bereich Sales Tools



Quelle(en): Digital Business Group Benchmarking Datenbank (n = 65 Unternehmen)

Deutschland im Bereich Sales Tech unterrepräsentiert

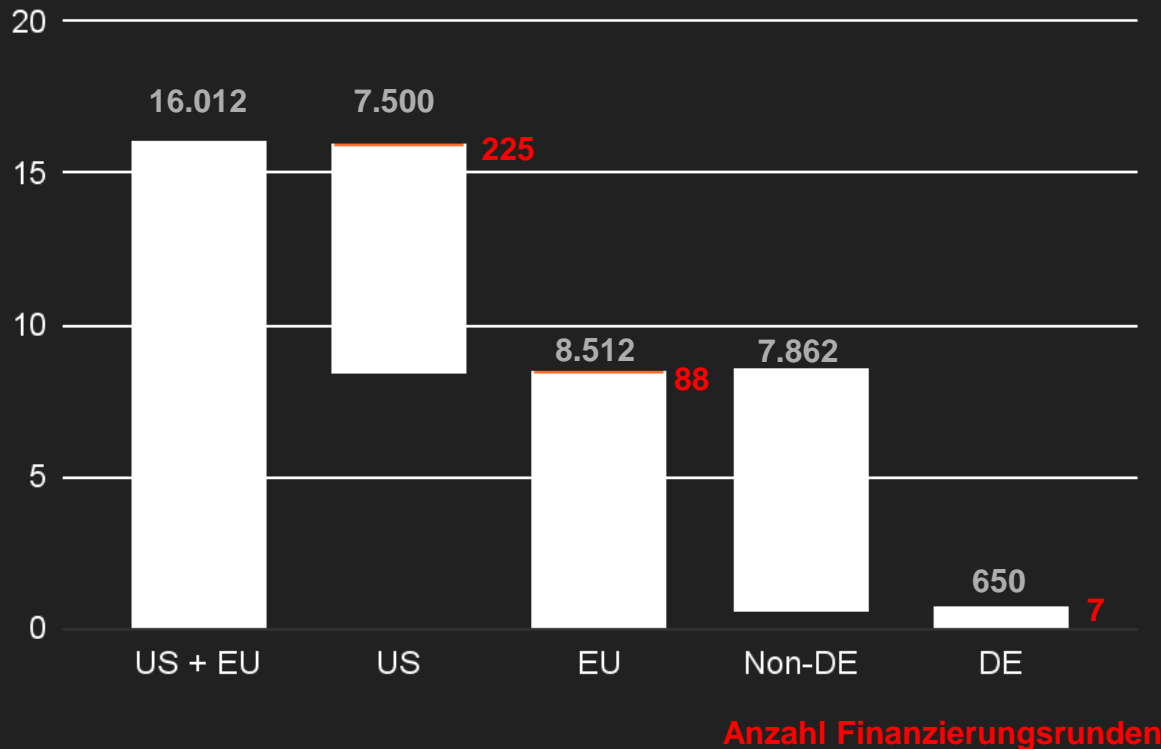
Anzahl Unternehmen (Sales, Enablement, Sales Automation)



Anmerkung(en): Analyse auf Basis Daten Crunchbase.com (19. Apr. 2024, Kategorien Sales Enablement, Sales Automation, Direct Sales, Sales), gegründet nach 2004, noch aktiv.

2024: 7 Finanzierungen im Bereich Sales-Tech in DE

Anzahl Unternehmen (Sales, Enablement, Sales Automation)



Anmerkung(en): Analyse auf Basis Daten Crunchbase.com (19. Apr. 2024, Kategorien Sales Enablement, Sales Automation, Direct Sales, Sales), gegründet nach 2004, noch aktiv.

Sales-Tech: Top 5 Finanzierungen Deutschland

	URL	HQ	Funding	Description
	heyacto.com	Paderborn	3.7 m€	Alle Sales Trigger an einem Ort und Import in das CRM
	getweflow.com	Berlin	3.2 m\$	Automatische Datenerfassung und Forecasting Tool für Salesforce.com
	foxbase.de	Düsseldorf	2,5 m€	CPQ Engine für komplexe B2B Produkte (eCommerce oder Direct Sales)
	honeysales.io	Berlin	2,5 m€	B2B Sales AI for Automated Prospecting & Nurturing processes
	dealcode.ai	Hamburg	1.9 m€	Lead Generation, AI sales forecasting und Sales Mitarbeiter Produktivität

Anmerkung(en): Analyse auf Basis Daten Crunchbase.com (19. Apr. 2024, Kategorien Sales Enablement, Sales Automation, Direct Sales, Sales), gegründet nach 2004, Finanzierung > 5 m€ in 2023-2024

Sales Trigger: 20 Aufhänger für Ihre Akquise (I/II)

Externe Sales Trigger




- Organisationale Trigger
 - Personal
 - Veränderungen C-Level
 - Veränderungen Personal Ziel-Abteilungen
 - Wechsel bestehender (Deal-) Kontakt weg von aktueller Organisation
 - Neue Stellenausschreibungen (spezielle Keywords)
 - Personalabbau
 - Präsenz in neuen Auslandsmärkten
 - Neue Technologien im Einsatz
- Finanzielle Trigger
 - Quartals- und Jahresberichte
 - Ad-hoc Meldungen
 - M&A Meldungen
 - Neubauten
 - Kapitalerhöhungen
 - ESG Mitteilungen
- Marktveränderungen
 - Veränderte Wettbewerbssituation (Übernahmen, Einschränkungen Wettbewerb)
 - Regulatorik
 - Marktstudie
 - Analystenreports

Sales Trigger: 20 Aufhänger für Ihre Akquise (II/II)

Interne Trigger






- Änderung Nutzung Maschinen / Tool / Dienstleistungen (Frequenz / Volumen)
- Veränderung in Einkaufsverhalten (Frequenz / Volumen)
- Einkaufsverhalten im Vergleich zu ähnlichen Unternehmen
- Veränderungen bei Servicefällen oder Beschwerden (Kundendienst)

Sales-Tech: Top 5 Finanzierungen Europa (2024)

	URL	HQ	Funding	Description
	qobra.co	Paris	10 m€	Sales Compensation Management software (Revenue Operations)
	growblocks.com	Copenhagen	6 m€	Sales Data Insights & Sales Forecasting (Revenue Operations)
	glyphic.ai	London	5 m€	Sales Call Vor- und Nachbereitung, Ableitung von Insights für Opp-Reviews
	zeliq.com	Paris	5 m€	Sales acceleration platform (lead data + lead engagement / marketing platform)
	kluster.com	London	5 m€	Revenue & sales forecasting (internally and to board) incl. revenue recognition





Anmerkung(en): Analyse auf Basis Daten Crunchbase.com (19. Apr. 2024, Kategorien Sales Enablement, Sales Automation, Direct Sales, Sales), gegründet nach 2004, Finanzierung > 5 m€ in 2023-2024

Sales-Tech: Vergleich zu USA (Top 3 Finanzierungen)

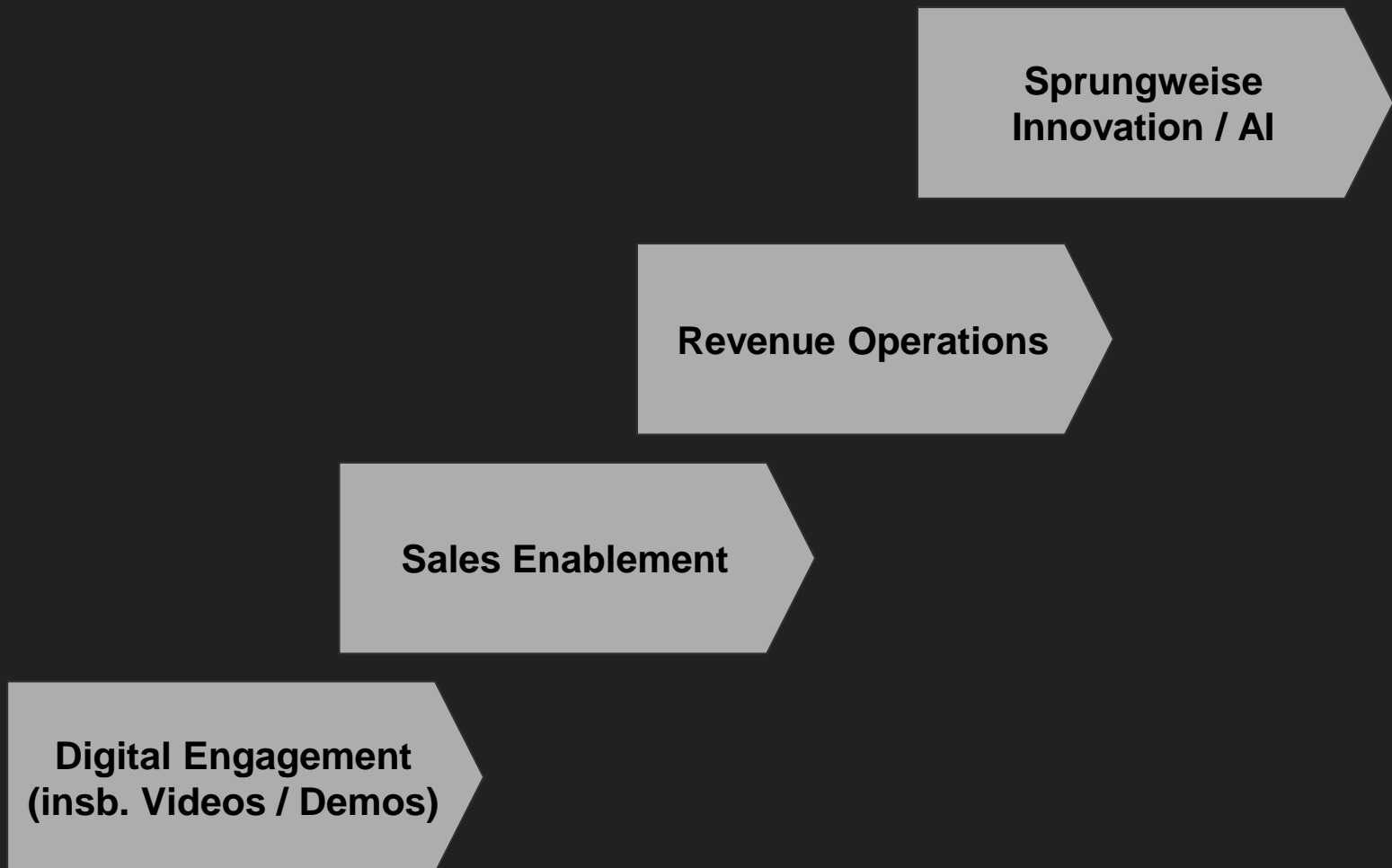
	URL	HQ	Funding	Description
 Demandbase			40 m€	Sales Compensation Management software
 Consensus				\$175,000,000
 Apollo.io				Private Equity
				\$110,000,000
				Series D
	zeliq.com	Paris	5 m€	lead engagement / marketing platform)
	kluster.com	London	5 m€	Revenue & sales forecasting (internally and to board) incl. revenue recognition

Anmerkung(en): Analyse auf Basis Daten Crunchbase.com (19. Apr. 2024, Kategorien Sales Enablement, Sales Automation, Direct Sales, Sales), gegründet nach 2004, Finanzierung > 5 m€ in 2023-2024

Salesforce akquiriert 2 Unternehmen in 2023

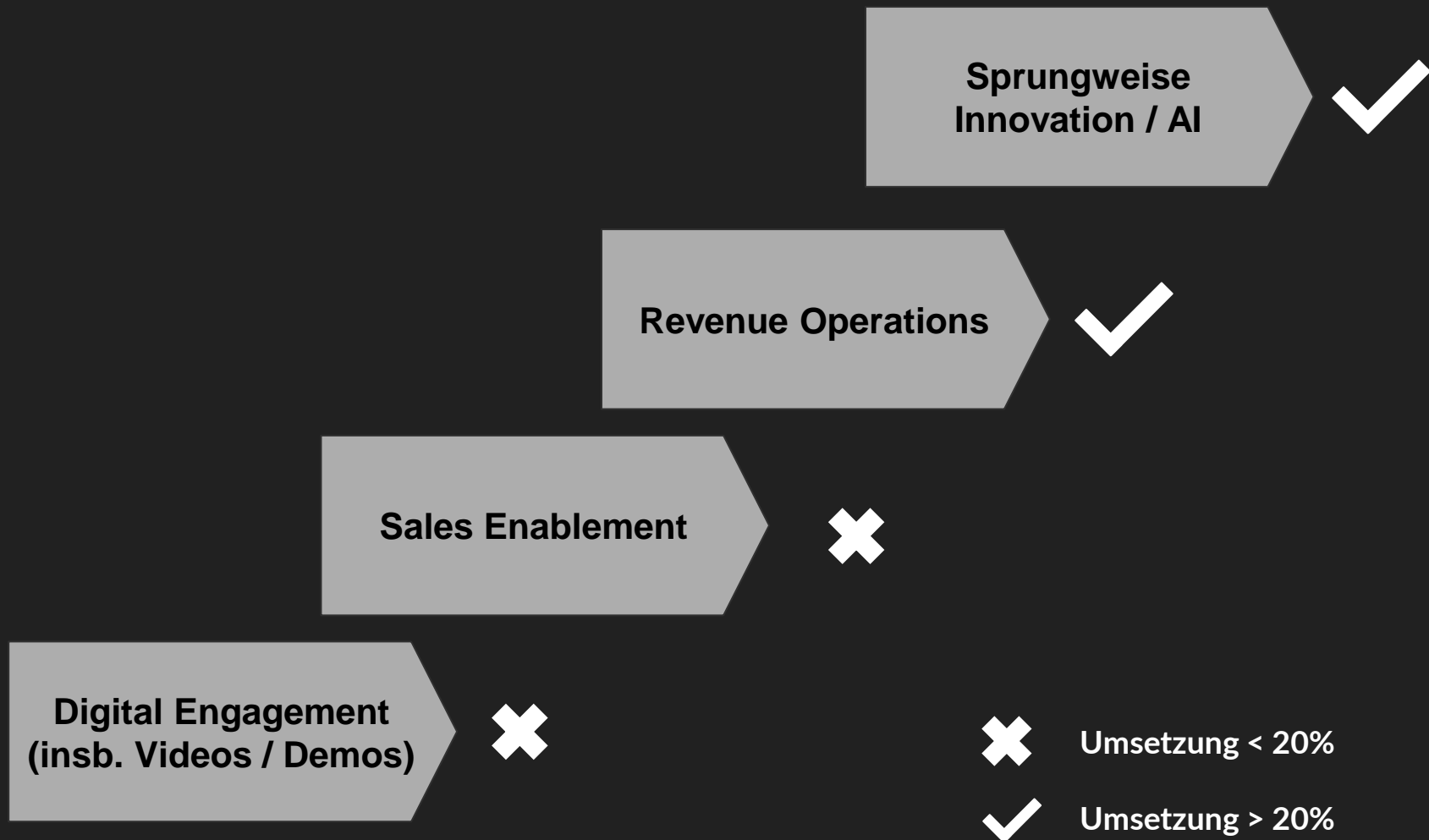
Acquiree Name ▾	Acquirer Name ▾
 Spiff	 Salesforce
 Airkit	 Salesforce

Trends im Bereich Sales Tech 2023



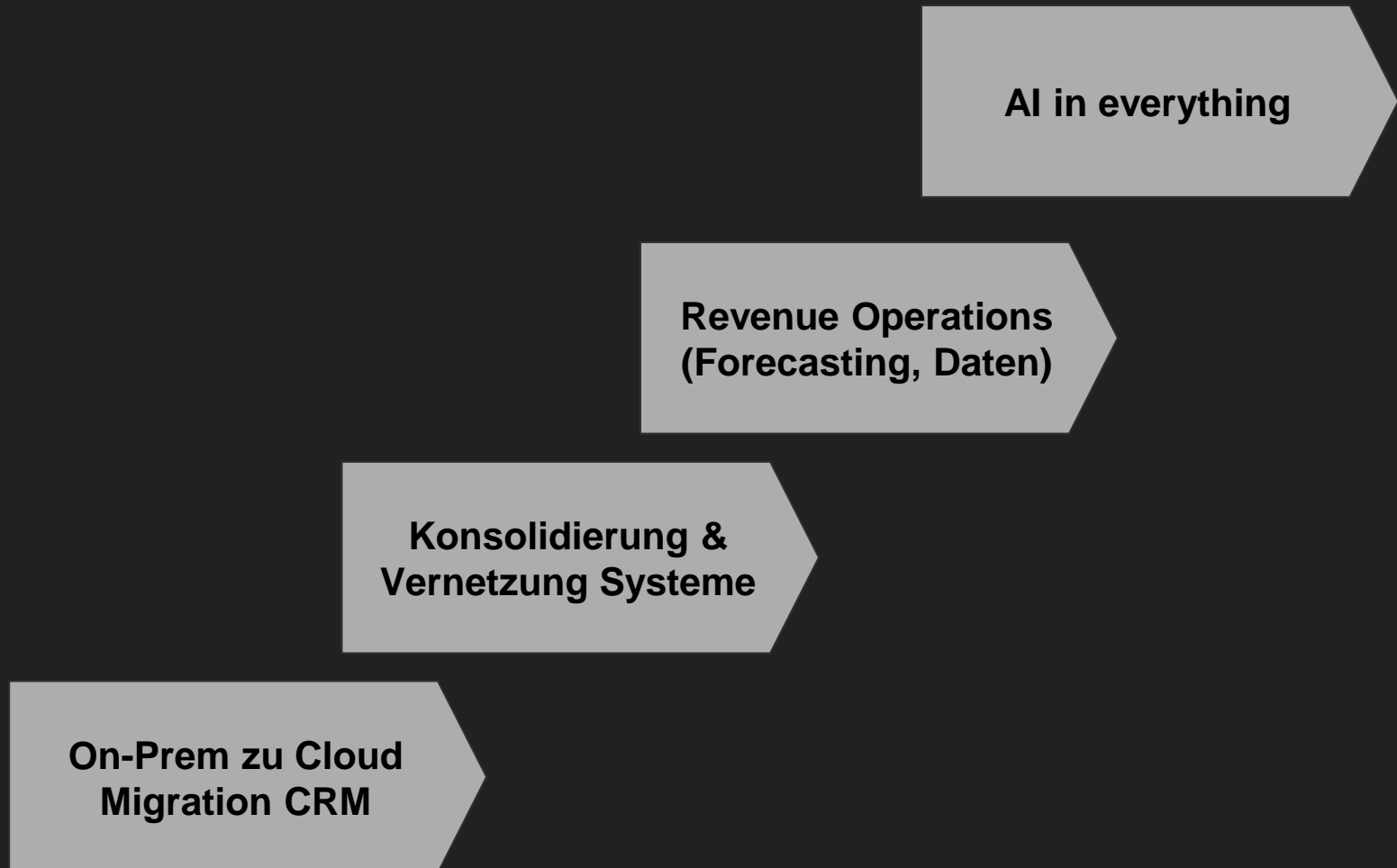
Trends im Bereich Sales Tech 2023

B2B Sales Trend Benchmarking (Einschätzung)

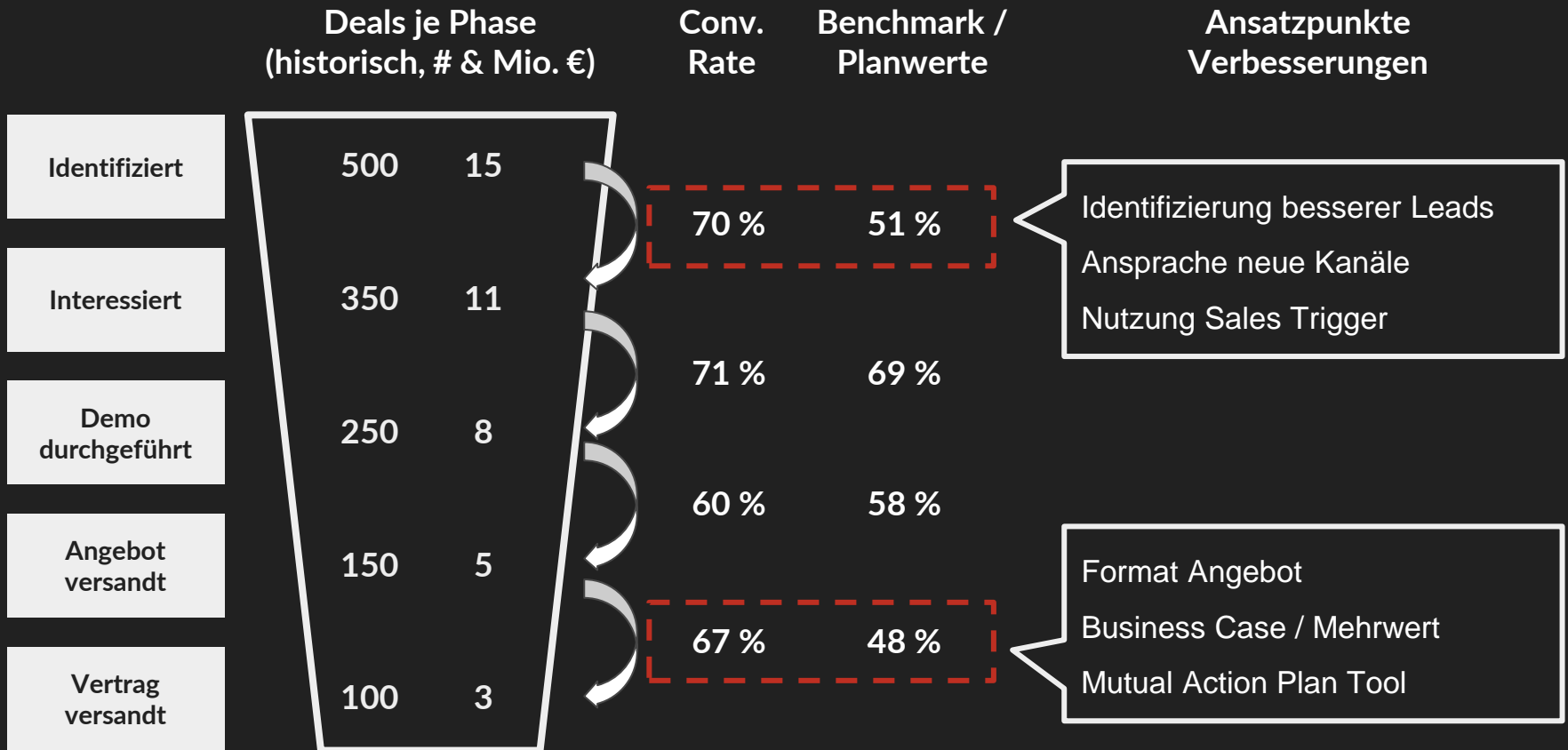


Anmerkung(en): Auf Basis 65 B2B Sales Organisationen Deutschland (2024), Scale-Ups & Mittelstand

Trends im Bereich Sales Tech 2024



Empfehlung: Auswahl Ansatzpunkte Tools auf Basis Conversion Probleme



Beispiel: Q1/24 Daten

Tooltip: Perplexity.ai

The screenshot displays the Perplexity.ai web interface. On the left is a dark sidebar with the Perplexity logo, a search bar containing 'Neuer...' and 'Ctrl I', and navigation links for 'Zuhause', 'Entdecken', and 'Bibliothek'. The main content area shows a user profile for 'saleswriter' with the role 'Du bist ein B2B Vertriebsleiter und...'. A search query is entered: 'Du bist ein B2B Vertriebsleiter und Vertriebsexperte mit über 10 Jahren Berufserfahrung. Du verkaufst Deine Software für Marketingplanung an Marketingleiter von FMCG Unternehmen. Was sind die Kernprobleme, mit dem sich ein Marketingleiter eines FMCG Unternehmens in 2024 beschäftigt?'. Below the query is a 'Pro Search' section with a sub-question: 'In welchem Land oder in welcher Region möchtest du die Kernprobleme wissen?'. The answer 'Deutschland' is shown in a rounded box. A blue 'Send' button is positioned below the answer. At the bottom, there is a 'Fragen überspringen und die Antwort lesen' section with a 'Überspringen' button. A large grey arrow points from the right towards the 'Send' button, and another large grey arrow points from the right towards the 'Überspringen' button. A mouse cursor is visible near the 'Send' button. The bottom right corner features a circular help icon with a question mark.

Neuer... Ctrl I

Zuhause

Entdecken

Bibliothek

Als B2B Vertriebsleiter mit langjähriger Erfahrung sehe ich basierend auf den vorliegenden Informationen folgende Kernprobleme, mit denen sich Marketingleiter von FMCG Unternehmen in Deutschland 2024 beschäftigen:

Digitales Wachstum als Priorität: Das Wachstum des digitalen Marketings ist ein entscheidender Faktor. Traditionelle Werbekanäle wie TV und Google-Ads verlieren an Wirksamkeit. Neue digitale Kanäle wie Influencer Marketing auf Social Media Plattformen wie TikTok, Instagram und YouTube gewinnen an Bedeutung, um vor allem jüngere Zielgruppen zu erreichen ¹ ².

Personalisierung durch KI und Daten: Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen FMCG-Unternehmen personalisierte Vertriebs- und Marketingenerlebnisse mithilfe von KI und Daten aufbauen. Durch die Nutzung von Kundendaten können zielgruppenspezifische Kampagnen automatisiert werden ⁵.

Nachhaltige Entwicklung integrieren: Die Integration von

Fragen Sie nach

Pro

Herunterladen



leg... und Prozesse ².

Bilder suchen +

Videos suchen +

Bild generieren +

Quellen

Quellen



Foto: Perplexity

TOP STORY

Neues Unicorn: Perplexity erreicht Milliardenbewertung

Das KI-Suchmaschinen-Startup Perplexity AI hat in einer Finanzierungsrunde 63 Millionen US-Dollar eingesammelt und wird nun mit über 1 Milliarde US-Dollar bewertet. Diese Kapitalerhöhung verdoppelt die Bewertung von vor nur drei

Key Takeaways aus Session

1

2024 zahlreiche Innovationen im Bereich Revenue Operations / Forecasting

2

On-prem zu Cloud Migration, Change Management und Daten-Integration erfolgskritisch in 2024

3

KI / AI Sales Tools “noch” vor dem Durchbruch

Unser Angebot: Download Tools und Folien



digital-business.net/tools2024/

Q&A

Contact data

digitalbusinessgroup  & salespotentials 

Kurfürstendamm 194

10707 Berlin

Telefon: +49 30-610821 600

E-Mail: jens.hutzschenreuter@digital-business.net



**KEEP
CALM
AND
DO MORE
SALES!**