



KI VERKAUFSCOACH

MEHR UMSATZ UND WENIGER ADMIN

MIT KI-UNTERSTÜTZTEN VERKAUFGESPRÄCHEN

MOIN, HAMBURG!

DAS PROBLEM

66%

DER ZEIT WIRD NICHT MIT VERKAUF
SONDERN MIT ADMIN VERBRACHT ^{*1}

95%

ALLER INFORMATIONEN AUS VERKAUFS-
GESPRÄCHEN SIND NICHT IM CRM ^{*2}

*1) Salesforce, <https://www.salesforce.com/blog/four-cornerstones-sales-productivity/>

*2) Interviews mit Vertriebsleitern verschiedener Unternehmen, z.B. ContractHero, Awake Mobility, Bitmovin, Holo-Light, UserGems usw.

DIE AUSWIRKUNGEN

FÜR **VERKÄUFER**

- VERKAUFEN NICHT
- ERREICHEN ZIELE NICHT
- FRUSTRIERT VON ZU VIEL
ADMINISTRATION

FÜR **UNTERNEHMEN**

- UMSATZEINBUSSEN
- EFFIZIENZPROBLEME
- KEINE KUNDENEINBLICKE

DIE LÖSUNG

KI ERFASST INFORMATIONEN UND ZEIGT VERBESSERUNGSPOTENTIAL AUF

1

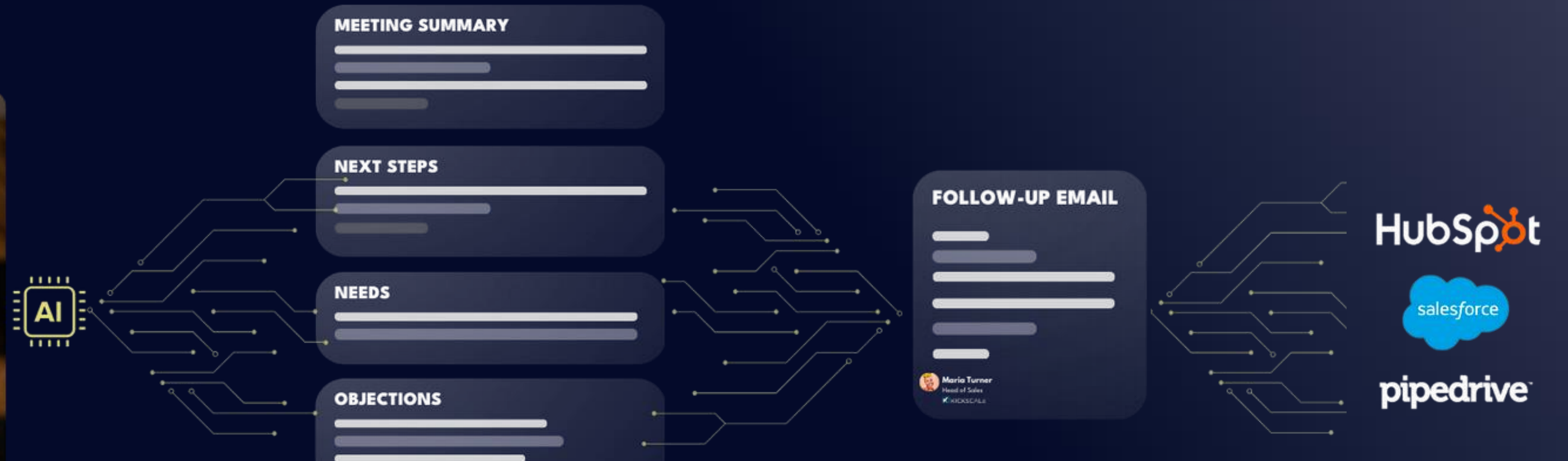
AUFZEICHNEN
VON GESPRÄCHEN

2

KI-ANALYSE UND FEEDBACK
AUTOMATISCH FÜR JEDES GESPRÄCH

3

ERFASSEN & AUTOMATISIEREN
VON KUNDENINFORMATION



AUSWIRKUNGEN

**KUNDENDATEN
IM CRM ERFASST** *1

**AKTIVE
VERKAUFSZEIT** *2

**UMSATZ-
WACHSTUM** *3

OHNE KICKSCALE

5%

34%

0%

MIT KICKSCALE

100%

70%

20%

Alle Kennzahlen basieren auf Bestandskunden

1) Der Manager kann nur 2 Coaching-Meetings pro Woche durchführen, die KI kann sie alle durchführen

2) Aufgrund von Automatisierung wie E-Mail-Nachverfolgung und CRM-Synchronisierung

3) Durch Meetinganalyse und bessere Vertriebsmeetings eine noch höhere Gewinnsteigerung

UNSERE TECHNOLOGISCHEN VORTEILE

DOMÄNENSPEZIFISCHES SPRACHMODELL

HÖHERE LEISTUNG
FÜR DIALEKTE

GERINGERE
KOSTEN

BESSERE
GENAUIGKEIT

MARKT

TAM

€126 Mrd

AI SALES ASSISTANT SOFTWARE MARKET 2032 , Conversational Intelligence Market 2032, 8-12% JÄHRLICHES WACHSTUM

SAM

€8 Mrd

B2B CONVERSATIONAL INTELLIGENCE SOFTWARE

SOM

€300 Mio


20K UNTERNEHMEN, EUROPE UND US, €15K ACV
NUR SOFTWARE UNTERNEHMEN GERECHNET

TEAM

GRÜNDER




GERALD ZANKL

CEO und ehemaliger Vertriebsleiter eines  Startups mit einem ARR von 20 Mio. USD



MARKUS JENUL

CMO und ehemaliger Marketingleiter eines  Startups mit einem ARR von 20 Mio. USD



FABIAN RIEDLSPURGER

CTO und Forschungspartner der TU Graz, Österreichs führender Universität für KI



HERWIG GANGL

BERATER und ehemaliger VP IBM
Partner bei PWC Consulting

BUSINESS ANGELS



HERMANN FUTTER

GF Compass Gruppe



GERNOT SINGER

Business Angel



MICHAEL KAMLEITNER

Gründer Walls.io/Swat.io



CHRIS MÜLLER

CTO und Mitbegründer von Bitmovin



STEFAN LEDERER

CEO und Mitbegründer von Bitmovin

TRACTION

INNERHALB VON 7 MONATEN

500k €

EIGENKAPITAL
INVESTIERT

1 Mio. €

INVESTMENT UND
ÖFFENTLICHE
ZUSCHÜSSE

32

ZAHLENDE B2B-
UNTERNEHMEN

ZUKUNFTSVISION

BECOMING
MARKET LEADER FIRST IN DACH,
THEN WORLDWIDE
IN CONVERSATIONAL AI

FIRST IN SALES, THEN IN CUSTOMER SUCCESS



VERKAUF **JETZT** **VERBESSERN**

Kontakt: Gerald Zankl | gerald.zankl@kickscale.com | +4366488697790

Kickscale GmbH | www.kickscale.com

FÜR DIE ERSTEN 10



1



LEARNINGS AUS 3.000 MEETINGS

Meeting Cheat Sheet sofort als PDF zum Downloaden

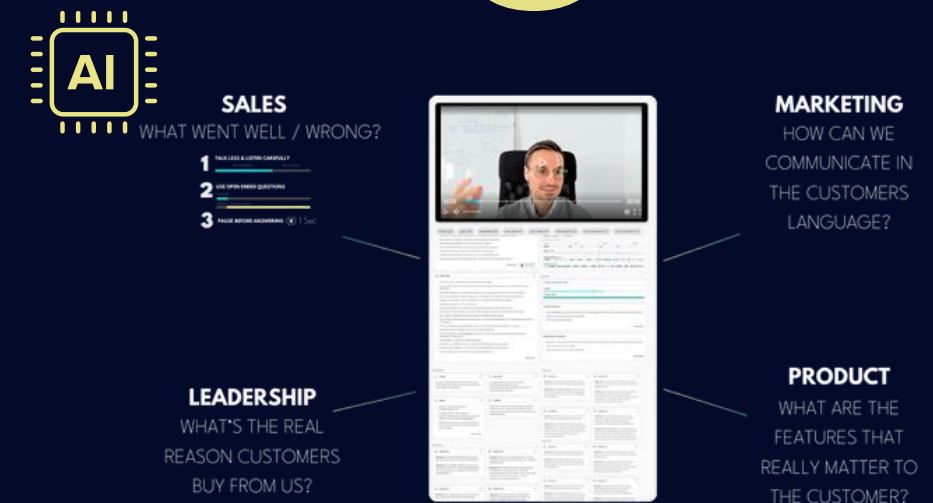
2



KNOW-HOW AUS 10+ JAHRE VERTRIEB

“The Sales Skills Book” zum Sonderpreis sobald verfügbar

3



MEHR ABSCHLÜSSE IN GESPRÄCHEN

Performance-Analyse von 3 Verkaufsgesprächen