Seismic

Masterclass · SALES SUMMIT

Von der Vorbereitung zur Performance.

Die unbequemen Fragen, die keiner stellt

Warum KI im Vertrieb ohne Execution-System scheitert – Governance, Workflows & die Realität hinter dem Hype.

Susanne Heckel, Senior Director Enterprise Sales
Jens Lehnhardt, Senior Sales Engineer

Dauer: 20–25 Min. · Live-Demo inklusive

ABLAUF

Was Sie in den nächsten 22 Minuten erwartet

01 **Realitätscheck**
Warum KI-Bewegung nicht automatisch Performance bedeutet

02 **Der Wandel**
Von der Vorbereitungs- zur Performance-Ära

03 **Unbequeme Wahrheit #1**
Daten- & Content-Governance als Fundament

04 **Unbequeme Wahrheit #2**
Die richtigen Workflows im Flow of Work

05 **Das Execution-System**
Wie aus Aktivität Performance wird – live am Meeting-Lifecycle

06 **Seismic + Highspot**
Eine Vision für GTM Performance, der Business Case für den CRO + Q&A

© Seismic | Confidential

REALITÄTSCHECK

Käufer kämpfen mit Komplexität. Seller kommen nicht mehr mit.

86 %

der jüngsten Käufe stocken oder werden ganz abgebrochen.

13+

Personen sind im Schnitt an einer Kaufentscheidung beteiligt.

84 %

der Seller haben ihre Quote im letzten Jahr verpasst.

67 %

der Seller erwarten, ihr Ziel auch dieses Jahr zu verfehlen.



Top-Performer treiben einen unverhältnismäßig hohen Anteil des Umsatzes – das ist ein Risiko, kein Erfolgsrezept.

Quellen: Forrester, The State of Business Buying · Salesforce, State of Sales Report

REALITÄTSCHECK

Seismic

KI schafft Bewegung. Aber keine Performance.

<10 %

der KI-Initiativen zeigen messbare Kosteneinsparungen.

<5 %

zeigen messbare Umsatzsteigerungen.



Die provokante These: KI scheitert im Vertrieb selten an der Technologie – sondern am Fundament aus Daten, Content und Workflows.

Quelle: Forrester, Inc.

DER WANDEL

Der Markt entwickelt sich weiter: von der Vorbereitung zur Performance.

VORBEREITUNGS-ÄRA

- Content-Management & Sales Enablement: Content finden, Seller vorbereiten
- Wissen im Kopf der Top-Performer
- Sellers suchen ~10 Std./Woche nach Inhalten
- Menschzentriert – jeder Rep findet seinen eigenen Weg

PERFORMANCE-ÄRA

- → KI orchestriert Execution über den gesamten Lifecycle – nicht nur die Vorbereitung
- → Best-Practice wird zum Standard für jeden Rep
- → Zeit zurück für den Kunden statt für die Suche
- → Teams aus Menschen UND Agenten – konsistent & skalierbar

UNBEQUEME WAHRHEIT #1

Ohne Daten- & Content-Governance kein vertrauenswürdiger Agent

Content-Sprawl heißt: veraltete Battlecards, inkonsistente Antworten, Halluzinationen im Kundengespräch. Governance ist kein nachgelagertes Gate – sondern der Upstream-Enabler für sichere KI.

1

Admission

Klassifizierungs-Gate, bevor Content offiziell wird

2

At Rest

Librarian-Agent hält Quell-Content gesund, getaggt & aktuell

3

Distribution

Runtime-Governance zertifiziert im Moment der Nutzung

4

Post-Distribution

Laufende Kontrolle für Live-Links (DSR, LiveSend)

Kernbotschaft: „Governance by Design" ermöglicht compliant personalization at scale – Vertrauen ist die Voraussetzung, damit aus KI-Output echter Umsatz wird.

UNBEQUEME WAHRHEIT #2

Ein Agent im Flow of Work – nicht „noch ein Portal"

Das Problem

- Agenten ohne klaren Job-to-be-done bleiben Spielerei
- Kontextwechsel in Extra-Tools kostet Adoption
- Antworten ohne Grounding = Risiko im Kundenkontakt
- Insellösungen liefern keine durchgängige Wirkung

Der richtige Ansatz

→ Trusted Advisor direkt in CRM, M365 & Teams

→ „Execution, not just answers" – Ziele werden ausgeführt

→ Jeder Schritt gegroundet in freigegebenem Content

→ Ein verbundener Workflow statt vieler Insellösungen

© Seismic | Confidential

Seismic

Damit aus Aktivität Performance wird, braucht KI ein System.

Connected Signals

- Deal-Aktivität und Buyer-Engagement
- Content-Nutzung über den gesamten Funnel
- Coaching, Skills & Trainingsdaten

Execution Intelligence

- Nächste beste Aktion empfehlen
- Risiken im Deal früh erkennen
- Passenden Content in Echtzeit vorschlagen

Continuous Learning

- Welche Behaviors gewinnen
- Welcher Content wirklich wirkt
- Wo Execution im Prozess bricht

So schließt sich der Kreis: von Signalen über Execution Intelligence zu kontinuierlichem Lernen – und damit zu messbarer GTM Performance.

© Seismic | Confidential

BEISPIEL IM SYSTEM

Ein Beispiel, wie das System wirkt: der Meeting-Lifecycle

1. Vorbereiten

- Meeting-Prep-Agent: Agenda, Stakeholder-Kontext & Einwände
- Pre-Meeting-Brief mit Risiken & Insights
- Role-Play-Agent für Pitch und um Einwandbehandlung zu trainieren

2. Präsentieren

- Presentation-Agent: on-brand Decks in Minuten
- Aura Chat live – Fragen sofort sicher beantworten
- Digital Sales Room: sehen, was den Buyer bewegt

3. Nachbereiten

- Follow-up-Agent: Recap, Action Items & Entwürfe
- Cross-Meeting-Insights über den ganzen Deal
- Nahtlose Übergabe in CRM & DSR

© Seismic | Confidential

LIVE-DEMO

Wie es aussehen kann – mit Seismic

Grounding in freigegebenem Content · Permissions & Auditierbarkeit automatisch · IP-safe Agenten im echten Verkäufer-Workflow.

Vorbereiten · Aura Chat

Präsentieren · Agent

Nachbereiten · Recap

© Seismic | Confidential

ORCHESTRIERUNG

Seismic

Welche Agenten im Zusammenspiel je Sales-Prozessschritt?

Sales-Prozessschritt	Agenten im Zusammenspiel	Was der CRO davon hat
Discovery / Prep	Meeting-Prep + Aura Chat/Search + Role-Play	*Jeder Rep vorbereitet wie der Top-Performer*
Präsentieren / Engage	Presentation-Agent + Aura Chat (live) + DSR	*Personalisierte Decks in Minuten; Buyer-Engagement sichtbar*
Follow-up / Advance	Follow-up-Agent + Account Notes + DSR-Insights	*Automatische Next Best Actions; sauberere Pipeline*
Deal-Steuerung / CRM	Seismic for Copilot/Agentforce + Programs	*AI im CRM; Content-Wirkung auf Revenue messbar*
Governance (Querschnitt)	Librarian / Governance-Layer über alle Schritte	*Nur freigegebener, aktueller Content – Risiko raus*

© Seismic | Confidential

Seismic

Zwei Marktführer, eine Vision für GTM Performance.

Seismic und Highspot kommen zusammen, um die führende KI-Revenue-Execution-Plattform für GTM Performance zu schaffen.



Was bleibt

- Ihre heutigen Produkte, Programme und Ansprechpartner bleiben bestehen
- Ihre Investition ist geschützt – und wird im Performance-Zeitalter zum Vorteil
- Kein erzwungener Umstieg, keine Migrations-Deadline



Was sich beschleunigt

- Mehr Investment in KI, Governance und Execution
- Zugriff auf ein breiteres GTM-Expertennetzwerk
- Ein schnellerer Weg zu neuen KI-Fähigkeiten und stärkerer Performance

Detaillierte Roadmap & Zeitplan folgen über die offiziellen Kommunikationskanäle.

© Seismic | Confidential

Seismic

Wert entlang der drei CRO-Hebel

Effizienz & Kapazität

- ~3+ Std./Woche pro Rep zurückgewonnen
- Bis zu 75 % weniger Zeit für personalisierte Decks
- Kapazität = zusätzlicher Revenue-Beitrag

Effektivität & Revenue

- +35 % Win-Rate, wenn Content beim Buyer landet
- –8 bis –11 % kürzere Time-to-Close
- Bis zu +34 % größere Deals

Risiko & Governance

- Nur freigegebener, aktueller Content
- Konsistente, compliant Antworten
- Kein veralteter Content im Kundenkontakt

Proof Points anonymisiert – siehe Referenz-Stories. Talk-Track: „Zeit spart KI schnell – Vertrauen & Konsistenz entscheiden, ob daraus Umsatz wird."

© Seismic | Confidential

PROOF POINTS

Belegte Ergebnisse – anonymisierte Referenzen

Enterprise CRO, B2B SaaS

+15 %	–30 %	4–6 Std.
Win-Rate	Ramp-Zeit	pro Woche zurück

Enablement-Impact, SaaS/Tech

+35 %	+33 %	–8 %
Win-Rate	Pipeline	Time-to-Close

End-to-End (OSV)

+11 %	+34 %	–47 %
Win-Rate	Deal Size	Ramp

Agentic AI (FIS Capital Markets)

52.452	–38 %	+47 %
In-Workflow-Antworten	Suchklicks	DSR-Engagement

Zusätzlich: Marktdaten (Forrester/HBR) untermauern die Meeting-Realität – neutral & branchenübergreifend.

© Seismic | Confidential

NÄCHSTER SCHRITT

Seismic

Lassen Sie uns über Ihren Sales-Prozess sprechen

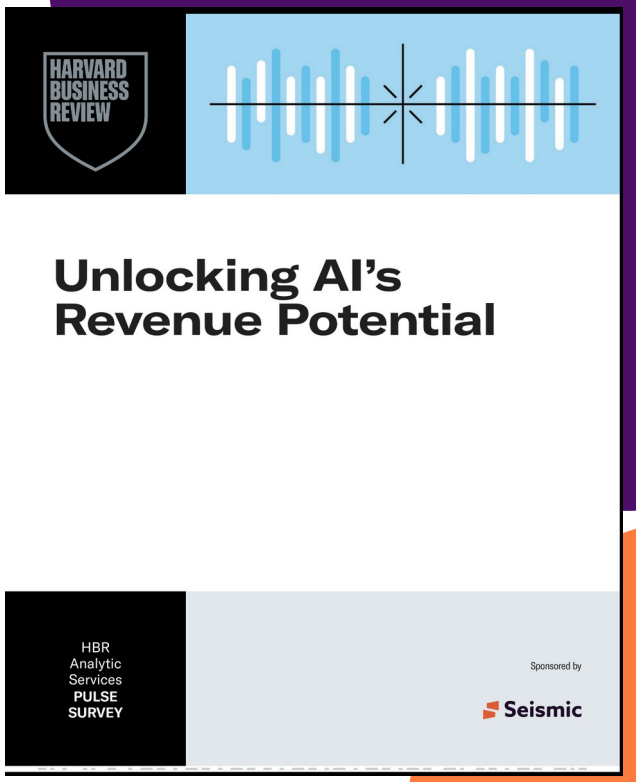
In einer kurzen, individuellen Session zeigen wir live, welche Seismic-Agenten für Ihre Prozessschritte im Zusammenspiel den größten Hebel bringen – und wie das Fundament aus Governance & Workflows dazu passt.

- **Sales-Prozess-Sparring** Wo bricht Execution bei Ihnen im Prozess?
- **Business-Case-Skizze** Kapazität & Revenue für Ihr Team
- **Individuelle Demo** Das Execution-System an Ihrem eigenen Beispiel

Seismic







Exklusive Reports zum Nachlesen