



Die **Vertriebsmanager**
Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.



VON SKEPSIS ZUR SUPERKRAFT

Wie KI dir im Vertrieb
den Alltag erleichtert



Ann-Kathrin de Moy
Vizepräsidentin

- Geschäftsführerin WelikeU GmbH
- Dipl. Betriebswirtin
- 20 Jahre Erfahrung in HR, Marketing und Vertrieb
- Saas-Industrie, Banken, Verbände, Startups
- Podcast-Host
- Geschäftsführerin WelikeU GmbH
- Autorin/Herausgeberin

...UND 2-FACH-MAMA



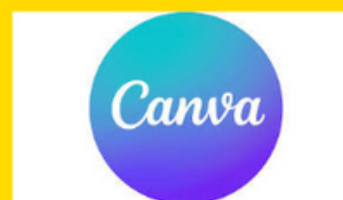


Die Tür in eine neue Welt!

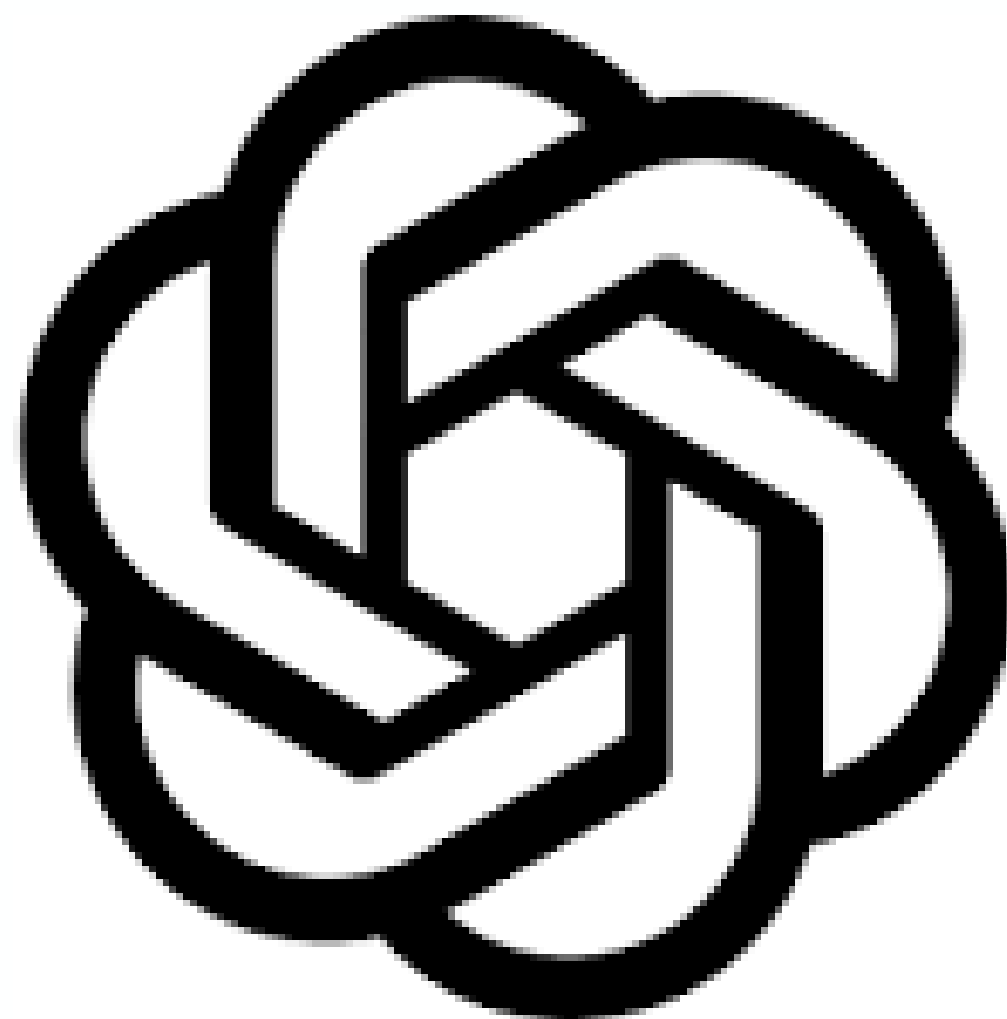
„Wo begegnet dir KI schon heute im Alltag?“

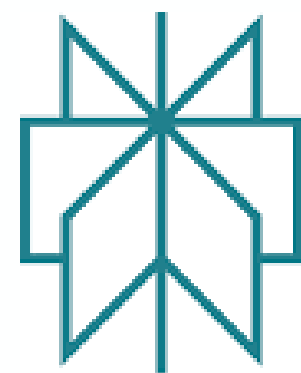


Mein Team









perplexity

>> Was das konkret bedeutet:

- **Schnellere** E-Mails & Angebote (KI-Texttools)
- **Strukturierte** Meetings & Notizen (KI-gestützte Zusammenfassungen)
- **Effektive** Lead-Analyse (automatisierte Recherche)
- **Besseres** Briefing/Kommunikation
- **Spare** Freelancer & Co
- **Sparringpartner**

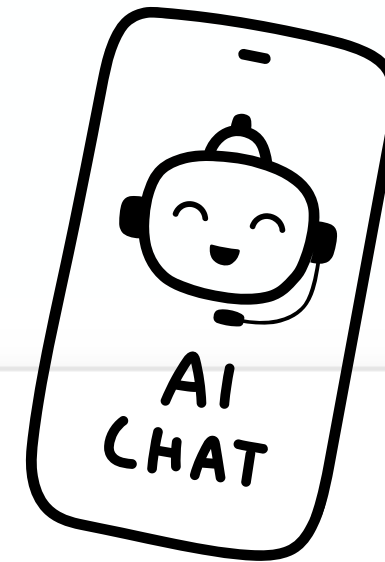




KI Prompting



Exkurs “Prompting”



Die **Vertriebsmanager**
Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.

| Agiere wie ein Vertriebler:

Du arbeitest in einem Unternehmensberatung, welches das Recruiting Transformiert
Die Vision des Unternehmen ist eine vakanzfreie Welt.
Euer USP ist die Kombination aus HR, Marketing und Vertrieb, sowie die praxisnähe.
Zielgruppe: Geschäftsf

Du planst eine neue Kaltakquise Kampanage auf LinkedIn.

Nenne mir die 10 häufigsten Herausforderungen, die einem Vertriebler in einem Bewerbungsgespräch gestellt werden.

Präsentiere sie als Tabelle mit den Spalten „Kategorie“, „Frage“ und „Souveräne Antwort“

Danke!

🌐 Suche

💡 Starte Reasoning für



[ACT AS], [CONTEXT], [TASK], [ITERATE OUTPUT], [NETIQUETTE]

Quelle: Leaders of AI

relation or
point of view
Ethics [eth
moral choi
value of hu
principles
for what is

KI “richtig” nutzen



Verantwortung & KI

Unsere Verantwortung als Führungskraft
im Vertrieb: KI bewusst & ethisch nutzen!

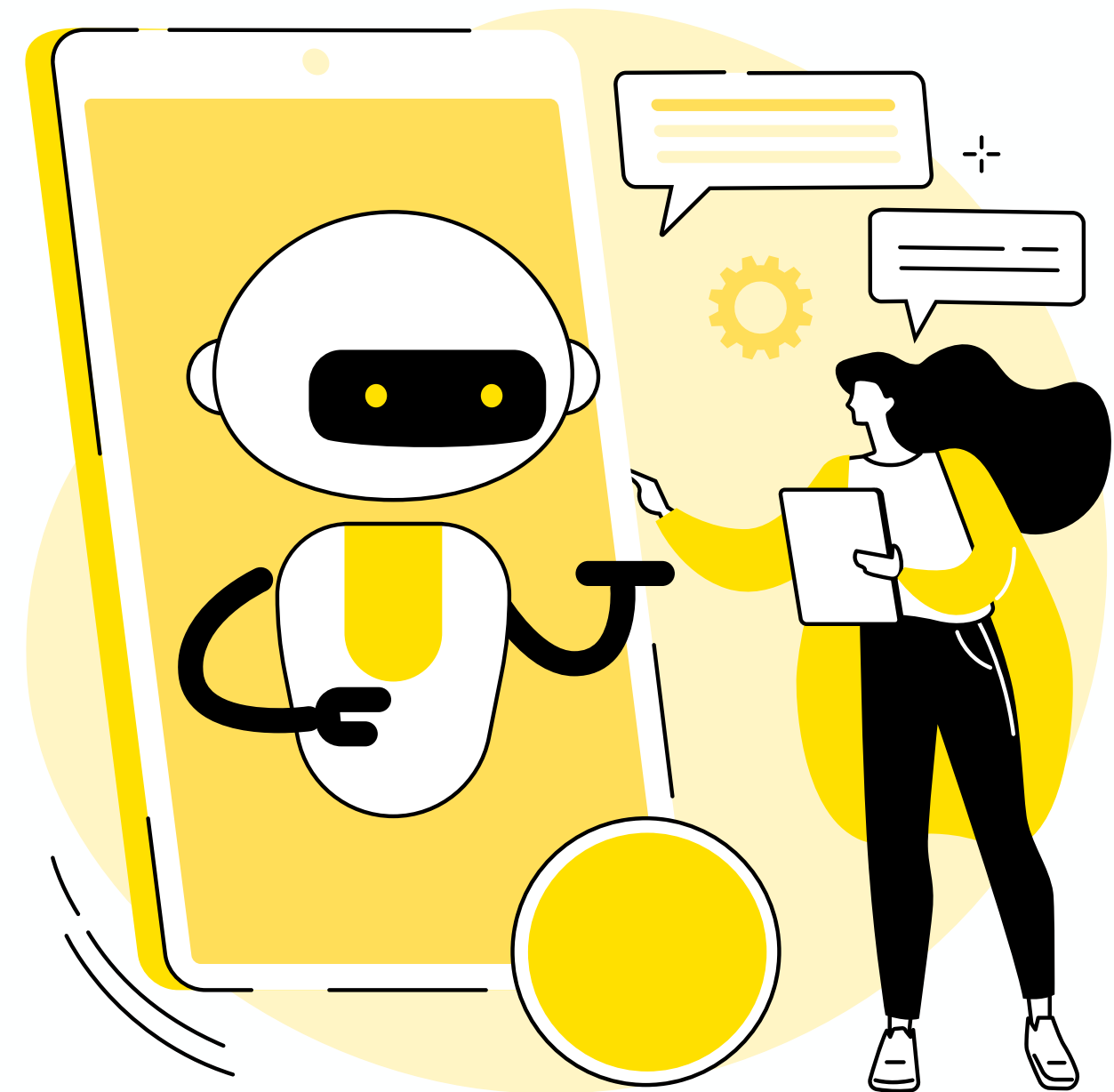


KI verändert, wie wir arbeiten – aber wir
bestimmen, wie wir sie einsetzen.

1. **Transparenz & Vertrauen** schaffen
2. Mitarbeitende **entlasten & befähigen**
3. KI als **Wettbewerbsvorteil** nutzen



Die **Vertriebsmanager**
Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.





Verantwortung & KI



Die **Vertriebs**manager
Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.

**KI-NUTZUNG MIT
VERANTWORTUNG
UND VISION**

#67

DR. MICHAEL
ZIMMER



”

**KI nimmt uns keine
Verantwortung ab – sie gibt
uns neue Möglichkeiten, sie
bewusst wahrzunehmen.**





KI & Führung

>> Was KI für Führung bedeutet

- ✓ Klarere Kommunikation
- ✓ Mehr Zeit für echte Strategie & Kundengespräche
- ✓ Bessere Vertriebsergebnisse





Die **Vertriebsmanager**
Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.

Vertrieb ist immer noch People Business.

»» KI macht dich nicht überflüssig, sondern unschlagbar!

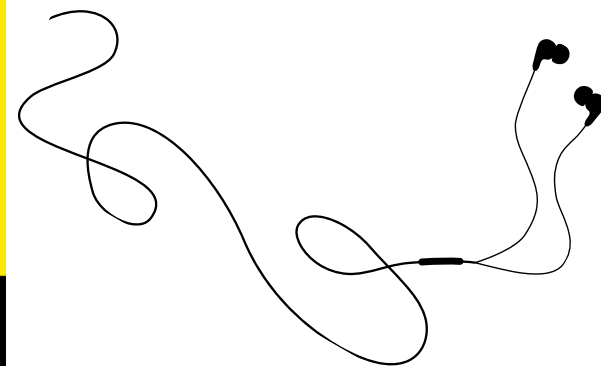
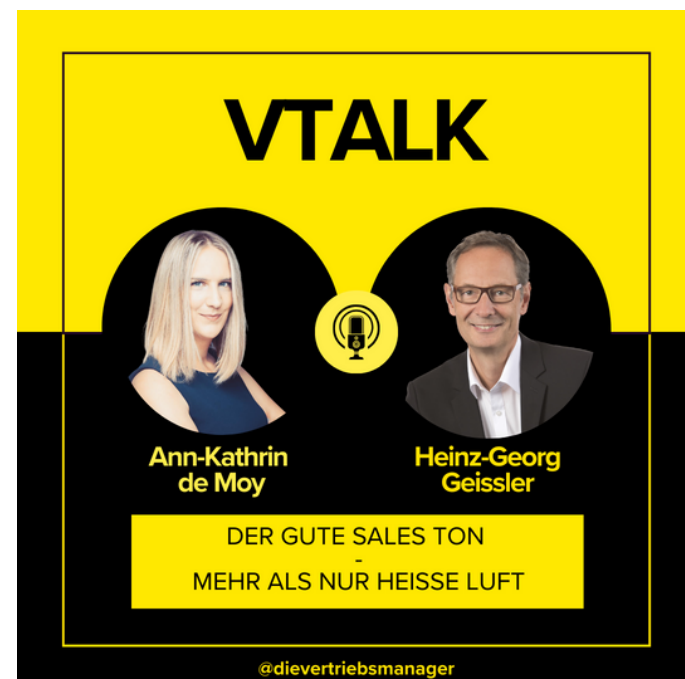
Für mehr Austausch



**Ann-Kathrin
de Moy**



Danke!



IVMK