

3 Wege zu mehr Vertriebsserfolg – mit dem KI-Assistenten von Acrobat.

Adobe Acrobat



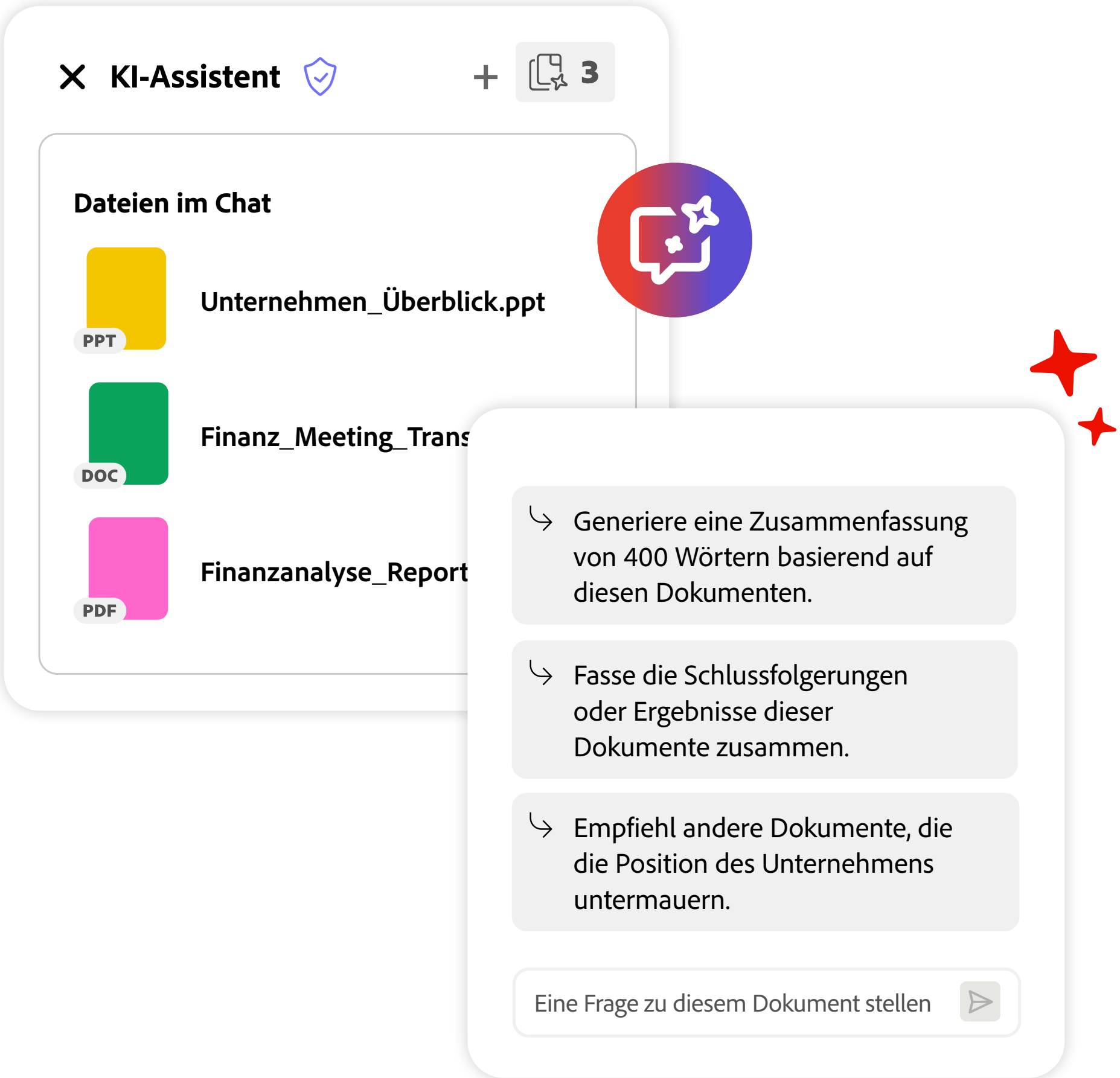
Erfolg im Vertrieb beruht darauf, mehr Abschlüsse in kürzerer Zeit zu erreichen. Da sich der Wettbewerb quer durch alle Branchen verschärft, ist es wichtig, dass ihr euch mit neuen Technologien vertraut macht, mit deren Hilfe euer Team schneller arbeiten und manuelle Prozesse zügiger abwickeln kann. Denn erfolgreiche Abschlüsse gelingen euch nur, wenn ihr euer Produkt und – wichtiger noch – eure Zielgruppe genau kennt.

Vertriebs-Teams suchen immer nach Möglichkeiten, sich Vorteile zu sichern und die Performance zu steigern. Die inzwischen allgegenwärtige KI ist eine naheliegende Option. Mit dieser neuen Technologie können Unternehmen die Kompetenzen von Mitarbeitenden erweitern, Routineaufgaben optimieren und mehr Zeit für strategische, wertschöpfende Aufgaben schaffen.

Adobe Acrobat ist bereits ein bewährtes Tool zum Erstellen, Bearbeiten und sicheren Teilen wichtiger Dokumente. Mit dem KI-Assistenten von Acrobat bringt ihr die Produktivität und die Effizienz eures Teams auf ein neues Level. Mitarbeitende können damit zeitraubende Tätigkeiten schneller erledigen und mehr Zeit für höherwertige Aufgaben gewinnen.

In diesem E-Book zeigen wir 3 Wege auf, wie euer Vertriebs-Team mit dem KI-Assistenten intelligenter arbeiten kann:

- Recherchen und Pitches vereinfachen 3**
- Effizienz und Customer Experiences verbessern 4**
- Vertriebserkenntnisse optimal verwerten 5**

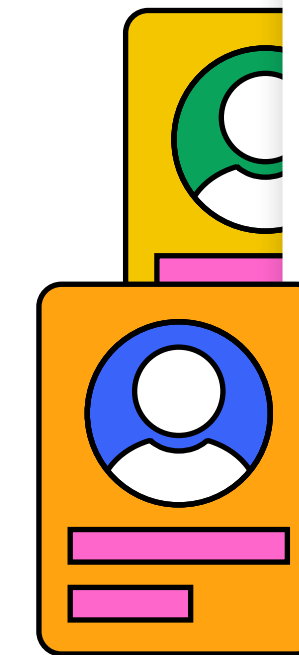


Recherchen und Pitches vereinfachen.

Versteht die Situation von potenziellen Accounts besser. Überzeugt sie schneller.

Herausforderung.

Sich über Nachrichten, Reports und Recherchen über potenzielle Kundschaft zu informieren, kostet Zeit und nimmt wertvolle Vertriebsressourcen in Anspruch. Zudem sind das Analysieren von Dokumenten, um relevante Einblicke zu erhalten, und das Erstellen maßgeschneiderter Präsentationen oft umständlich und mühsam.



✕ KI-Assistent

Was sind die größten Herausforderungen für dieses Unternehmen?

Auf Basis der Informationen in diesem Dokument sind die größten Herausforderungen für das Unternehmen:

1. Sparkurs beim Recruiting: Das Dokument erwähnt die schwierige Einstellungssituation, die dazu führte, dass der Bedarf an Online-Personalvermittlung 2023 kontinuierlich zurückging und im 4. Quartal saisonbedingt moderat ausfiel. **1** Das lässt darauf schließen, dass es nicht einfach ist, neue Kundschaft zu gewinnen und Umsätze mit Recruiting-Aktivitäten zu erzielen.
2. Unsichere Wirtschaftslage: Bei KMU und Konzernen werden aufgrund der konjunkturellen Unsicherheit Recruiting-Pläne und -Budgets zusammengestrichen. **2** Das legt nahe, dass das Unternehmen Arbeitgebende



Lösungen.

Mit dem KI-Assistenten von Acrobat können Vertriebs-Teams:

- Informationen über Kundschaft, Konkurrenz und Trends ermitteln
- Passende Argumente für Pitches erarbeiten
- Dokumente und Inhalte für Kunden-Meetings zusammenfassen

Geschäftliche Vorteile.

Mit schnelleren Dokumenten-Workflows können Vertriebs-Teams:

- Vertriebszyklen verkürzen
- mehr Zeit in Lead-Generierung und Account-Planung investieren
- Customer Experiences durch Personalisierung optimieren

Einsparung von

**4
Stunden**

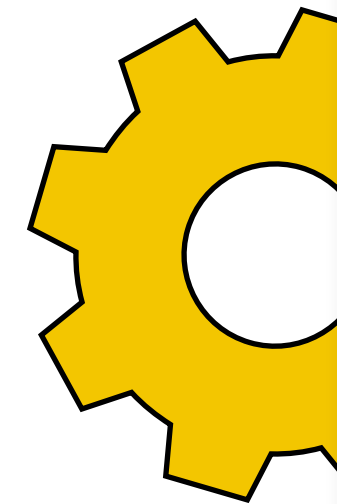
pro Person
und Woche¹

Effizienz und Customer Experiences verbessern.

Gewinnt die Einblicke, die ihr benötigt, um schneller auf Anfragen reagieren zu können.

Herausforderung.

Vertriebs-Teams bemühen sich, Kundenanfragen zeitnah zu beantworten, um eine durchgehend herausragende Customer Experience aufrechtzuerhalten. Das richtige Verhältnis zwischen schnellem und gutem Service ist nicht immer leicht zu finden – vor allen dann nicht, wenn Angebots- und Informationsanfragen mit komplexen, individuellen Anforderungen verbunden sind, die unter mehreren Beteiligten abgestimmt werden müssen und den Prozess verlangsamen.



✕ KI-Assistent

Fasse die in diesem Dokument genannten Anforderungen zusammen.

Das Dokument nennt folgende Anforderungen:

1. Lead-Management, Vertriebsprozesse und Kundeninteraktionen optimieren, um Effizienz und Effektivität zu steigern. **1**
2. Verwertbare Einblicke in Kundenverhalten, Präferenzen und Vertriebs-Performance für Entscheidungen und gezielte Marketing-Aktivitäten gewinnen. **2**
3. Durch personalisierte Kommunikation, proaktiven Support und Relationship Management die Zufriedenheit, Bindung und Loyalität von Kundschaft verbessern. **3**
4. Anforderungen erfassen und auswerten, um die spezifischen



Lösungen.

Mit dem KI-Assistenten von Acrobat können Vertriebs-Teams:

- wichtige Erkenntnisse und Zusammenfassungen für E-Mails, Angebots- oder Informationsanfragen generieren
- Kernaussagen von Daten und Dokumenten extrahieren – inklusive Quellenangaben
- komplexe Produktbeschreibungen oder Richtlinien kundenfreundlich aufschlüsseln

Geschäftliche Vorteile.

Mit effizienteren Prozessen für Kundeninteraktionen können Vertriebs-Teams:

- Abschlüsse schneller durch die Pipeline leiten und die Time-to-Close verkürzen
- mehr Zeit in das Relationship Management für aktuelle und potenzielle Accounts investieren
- Veranstaltungen besuchen, neue Kundschaft akquirieren und Kontakte knüpfen

Einsparung von

8
Stunden

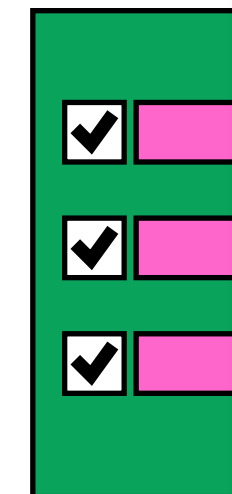
pro Person
und Woche¹

Vertriebserkenntnisse optimal verwerten.

Leitet aus vergangenen Aktivitäten Erkenntnisse für künftige Vertriebsstrategien ab.

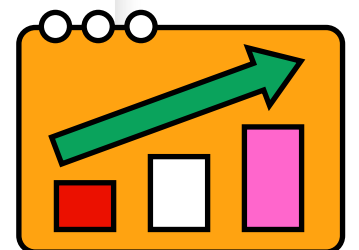
Herausforderung.

Die Analyse früherer Projekte kann langwierig sein, liefert aber oft wertvolle Einblicke für künftige Aktivitäten. Vertriebsmitarbeitende investieren viel Zeit in die Suche nach Mustern und Chancen in vorhandenen Daten, um sich ein klareres Bild der aktuellen Marktlage zu verschaffen und Vertriebspläne entsprechend auszurichten. Diese Einblicke sollten idealerweise dazu genutzt werden, Kundeninteraktionen zu verbessern. Zu diesem Zweck müssen sie mit anderen Teams ausgetauscht und gemeinsam verwertet werden.



✕ KI-Assistent

Erstelle eine Vergleichstabelle für alle Accounts. Führe auf, ob ein Account gewonnen oder verloren wurde, sowie das Vertriebsziel, Herausforderungen und Lektionen.



Account	Ergebnis	Vertriebstaktik	Herausforderungen
Leap772 ²	Verloren	Verlängerung, Anbieterkonsolidierung, Migrations-Support ¹	Entscheidende schwer zu erreichen, Preise zu hoch
PPQ Energy ²	Verloren	Produktdemo, Use Case, Preise	Unentschlossenheit, Kunden-Teams nicht auf demselben

Lösungen.

Mit dem KI-Assistenten von Acrobat können Vertriebs-Teams:

- ihre Produktivität steigern, indem sie wichtige Daten aus Dokumenten effizient extrahieren und verwerten
- Gewinn- und Verlustanalysen mithilfe von Text-Prompts und Transkripten von Verkaufsgesprächen erstellen
- Gesprächstranskripte nach Trends durchsuchen, um schnell aussichtsreiche Nutzenversprechen zu ermitteln

Geschäftliche Vorteile.

Mit besseren Möglichkeiten, Einblicke zu gewinnen, können Vertriebs-Teams:

- mehr Accounts mit herausragenden Experiences unterstützen
- die eigene Performance überwachen, Schwachstellen erkennen und neue Ziele definieren
- mit Marketing-, Produkt- und Serviceteams Erkenntnisse austauschen und Strategien optimieren

Einsparung von

4 Stunden

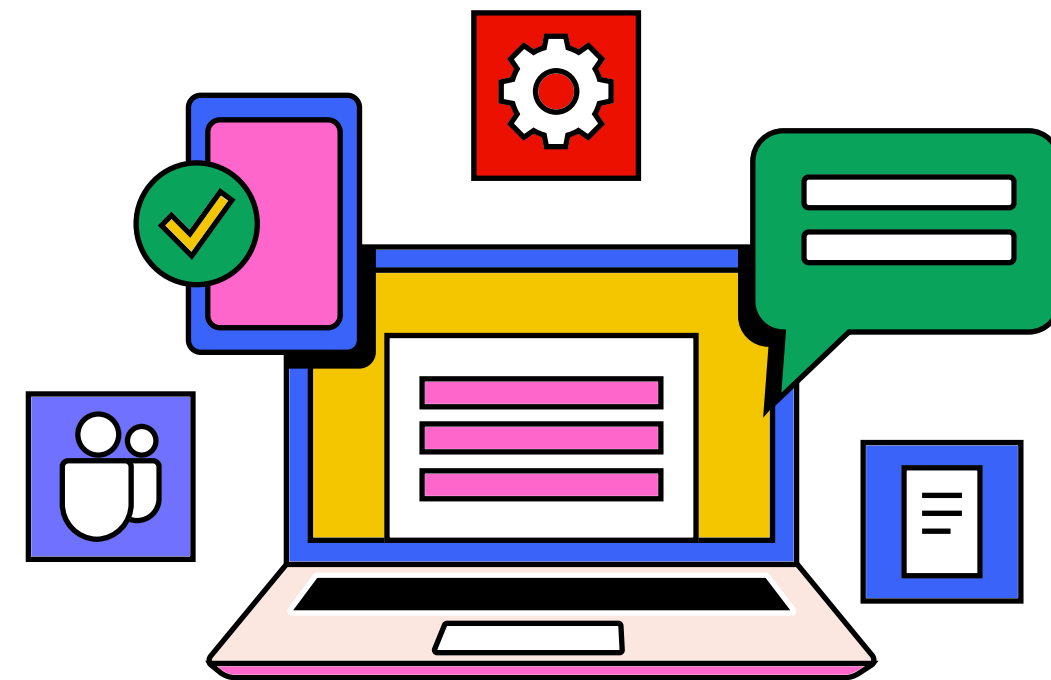
pro Person und Woche¹

Erhöht die Produktivität eures Vertriebs-Teams mit Acrobat.

Vertriebsmitarbeitende sind immer an intelligenteren, effektiveren Methoden interessiert, um neue Kundschaft zu erreichen und mehr Abschlüsse zu erzielen. Sie brauchen Tools, mit deren Hilfe sie aktuelle Kundenanforderungen besser verstehen, überzeugenden Content erstellen und wertvolle Erkenntnisse aus vergangenen Aktivitäten gewinnen können.

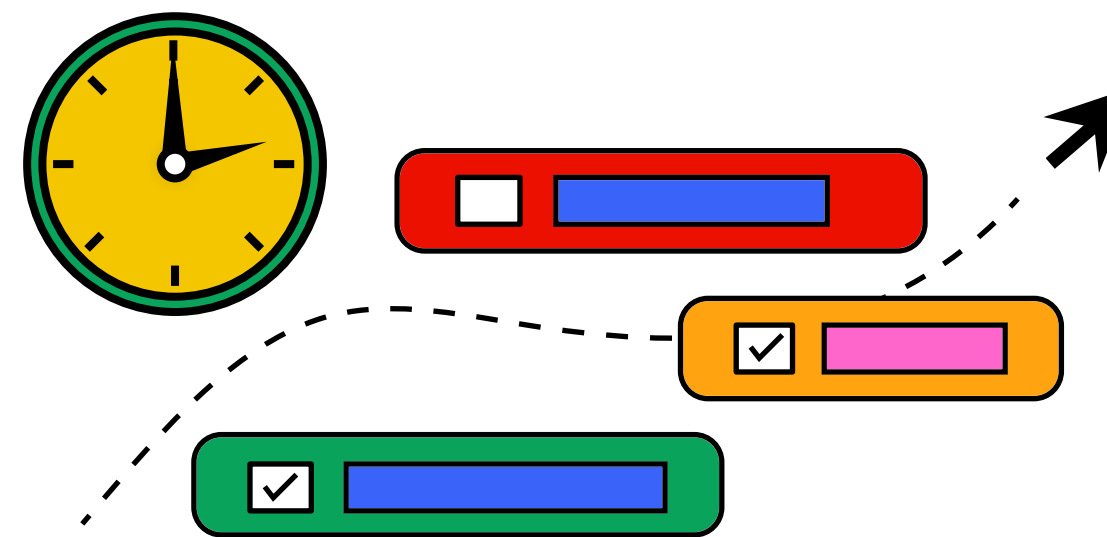
Acrobat ermöglicht die Zusammenarbeit an Dokumenten an jedem Ort und schützt Unternehmensdaten mit leistungsstarken Funktionen für Dokumentensicherheit. Mit dem KI-Assistenten lassen sich schnell Zusammenfassungen generieren und Einblicke für Vertriebsberichte extrahieren.

Verschafft eurem Vertrieb mehr Zeit für höherwertige, strategische Tätigkeiten, die das Business voranbringen.



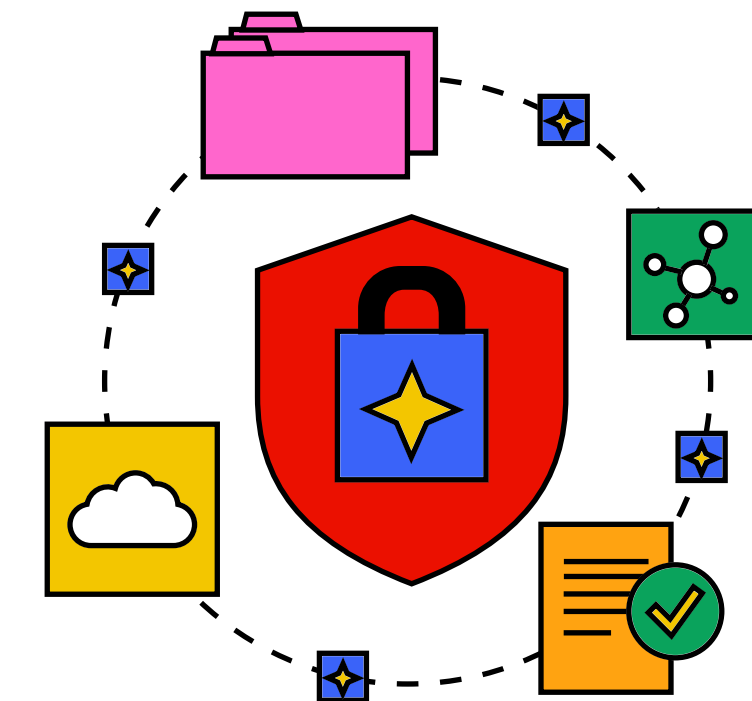
Arbeitet überall.

Greift über Desktop, Smartphone, Tablet und Web sowie Microsoft Teams, Microsoft 365 und andere Programme auf eure Dokumente zu.



Verwertet Dokumente besser – mit dem KI-Assistenten.

Verkürzt die Time-to-Knowledge mit Zusammenfassungen und Chats mit euren Dokumenten. Vereinfacht die Content-Erstellung.

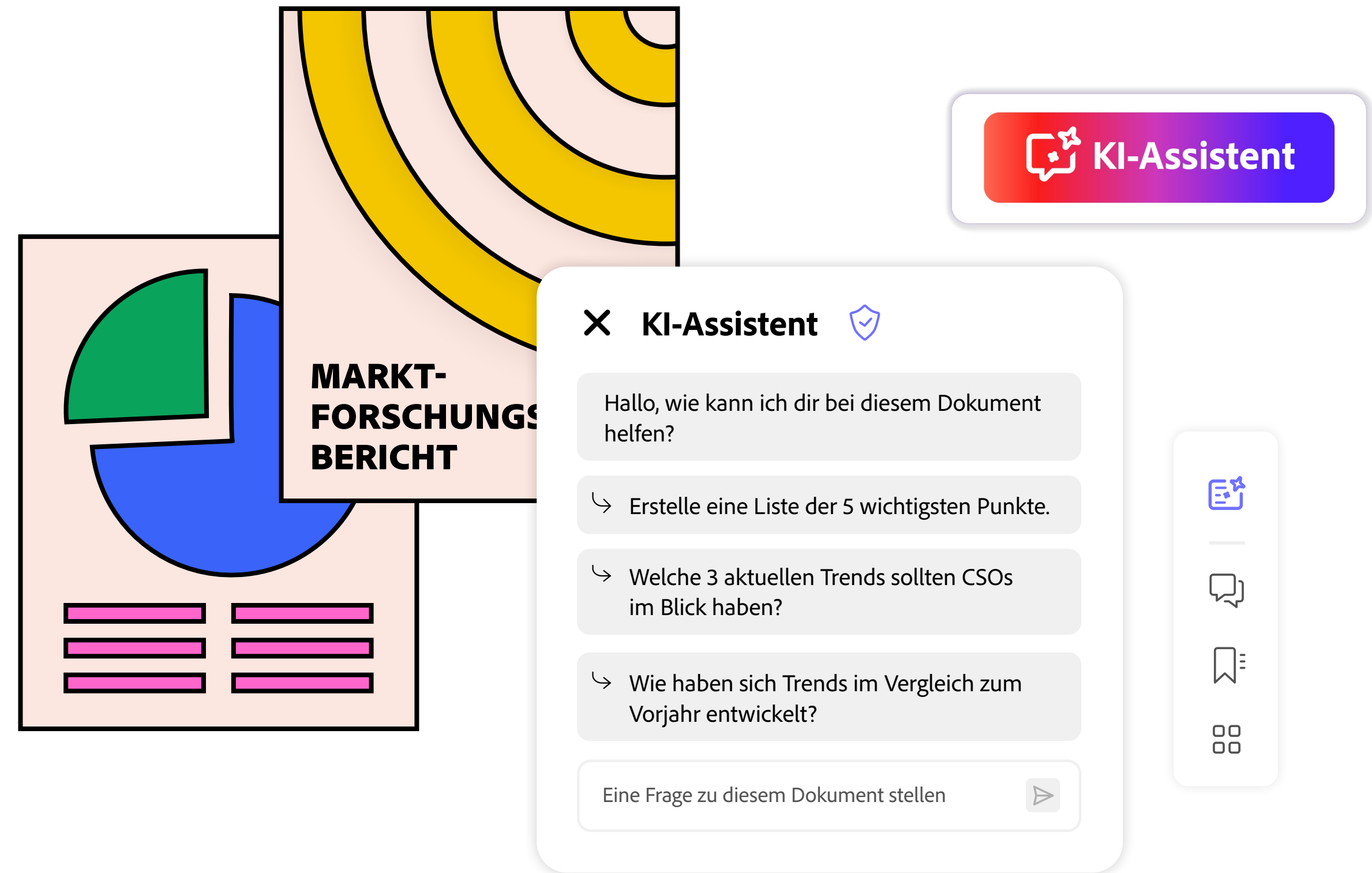


Sicherheit und Compliance.

Schützt euer Unternehmen vor Datenlecks und Cyber-Bedrohungen wie Angriffen per PDF-Anhang. Behaltet die Kontrolle über eure Daten.

Mit dem KI-Assistenten von Acrobat kann der Vertrieb Aufgaben schneller erledigen. Optimierte Workflows für die Analyse, Recherche und Extraktion von Daten steigern die Effizienz eures Teams. Startet noch heute durch – mit Acrobat.

Kontakt



Adobe Acrobat

Adobe, the Adobe logo, and Adobe Acrobat are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.

© 2025 Adobe. All rights reserved.

¹ Die geschätzte Zeitersparnis basiert auf internen Primärerhebungen von Adobe. Der KI-Assistent kann den Rat einer qualifizierten Fachperson nicht ersetzen. Er kann jedoch zur Unterstützung einer qualifizierten Fachperson eingesetzt werden, damit diese ihre Arbeit schneller erledigen kann.

² In diesem Dokument genannte Namen dienen lediglich zur Veranschaulichung und nehmen keinerlei Bezug auf tatsächlich existierende Organisationen, Produkte oder Services.