



## Sales-Trends: KI beschleunigt den Verkaufsprozess

HubSpot-Umfrage zeigt neue Rollen im Vertrieb auf

Berlin, 5. Dezember 2023 — Knapp sechs von zehn Sales-Mitarbeitenden (58 Prozent) glauben, dass KI es ihnen einfacher machen wird, zu verkaufen. Der Grund: Kaufinteressierte werden vermehrt vor dem Kontakt mit dem Vertrieb Künstliche Intelligenz zur Produktrecherche nutzen. Jede dritte Person im Vertrieb (36 Prozent) erwartet durch diese KI-gestützte Vorabrecherche außerdem kürzere Verkaufszyklen. Das sind Ergebnisse einer Sales-Trends-Umfrage des Plattform-Anbieters [HubSpot](#) unter 1.477 Sales-Profis in 14 Märkten.

## Kaufinteressierte gehen mit tieferem Wissen und mehr Selbstvertrauen in den Kontakt mit Sales

Tatsächlich recherchieren Interessentinnen und Interessenten vor einem Kauf bereits jetzt verstärkt selbst oder nutzen Self-Service-Tools. 88 Prozent der Sales-Profis geben an, dass sich ihr Gegenüber vor dem Erstgespräch bereits über das Unternehmen, die Produkte beziehungsweise Dienstleistungen (83 Prozent) oder die Angebote des Wettbewerbs (84 Prozent) informiert hat.

Die KI-gestützte Produktrecherche auf Käuferseite bedeutet für Vertriebsteams, dass die potenzielle Kundschaft mit tieferem Wissen, mehr Selbstvertrauen und mehr Entscheidungsfreude in das Gespräch mit ihnen geht. 68 Prozent der befragten Vertriebsmitarbeitenden gehen davon aus, dass sich ihre Rolle dadurch signifikant verändern wird. 67 Prozent glauben, dass KI im nächsten Jahr Kaufinteressierte bereits an den Punkt bringen wird, dass sie informierte Entscheidungen treffen können, ohne überhaupt mit dem Vertrieb gesprochen zu haben.

## Strategische Beratung und Beziehungsaufbau werden im Vertrieb wichtiger

Wenn Kaufinteressierte KI zur Informationsbeschaffung nutzen, werden sich die Aufgaben im Sales verschieben. 28 Prozent der Sales-Profis sähen dann ihre wichtigste Aufgabe darin, Kaufenden zu vermitteln, dass sie die richtige Kaufentscheidung getroffen haben. 27 Prozent erwarten, dass es dann am wichtigsten ist, auf den individuellen Business Case einzugehen und Chancen der Produktnutzung aufzuzeigen. Ein Viertel geht davon aus, dass es vor allem darum gehen wird, während des Verkaufsprozesses eine gute Beziehung zur Kundschaft aufzubauen. 23 Prozent sehen die Personalisierung der gesamten Kommunikation während des Kaufprozesses als relevanteste Aufgabe an.

**Gregor Hufenreuter, Country Manager DACH & CEE von HubSpot**, sagt dazu: „Die Umfrage zeigt, dass der Vertrieb vor entscheidenden Veränderungen steht. Die Kundschaft wird dank KI mehr über unsere Produkte wissen, weshalb wir mehr über die Kundenbedürfnisse wissen müssen. Für Vertriebsmitarbeitende wird zukünftig die strategische Beratung ihrer Kundschaft in den Mittelpunkt rücken.“

Aufgaben sind, auf ihre Bedürfnisse und Herausforderungen einzugehen, Kundenbeziehungen aufzubauen und zu festigen und das Vertrauen zu stärken. Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Vertrieb kann dabei helfen, diese Aufgaben erfolgreich zu meistern.”

## Die fünf wichtigsten Wachstumsstrategien

Die effektivste Strategie, um das Unternehmenswachstum zu fördern, ist für die befragten Sales-Profis die Erschließung neuer Märkte (29 Prozent). Aber auch Smarketing, also die verbesserte Zusammenarbeit zwischen Sales und Marketing (25 Prozent), sowie ein effizienterer Vertriebsprozess (25 Prozent) können dazu beitragen. Für 24 Prozent liegt die Strategie darin, potenzieller und bestehender Kundschaft ein personalisiertes Erlebnis zu bieten. Weitere Wachstumsstrategien sind Upselling und Cross-Selling in den Fokus zu rücken (23 Prozent) sowie Daten effektiver zu nutzen (22 Prozent).

## Studiensteckbrief

Die Sales-Trends-Umfrage wurde im Juli 2023 von HubSpot mit Qualtrics durchgeführt. N=1.477 Vertriebsmitarbeitende aus B2B- und B2C-Unternehmen aus den USA, Australien, Kanada, Frankreich, Deutschland, UK, Japan, Singapur, Schweden, Finnland, Norwegen, Dänemark, Belgien und den Niederlanden.

## Bildmaterial

(Credits: HubSpot)

Porträt: Gregor Hufenreuter, Country Manager DACH & CEE von HubSpot

Umfragegrafik: Knapp sechs von zehn Sales-Mitarbeitenden glauben, dass sie leichter verkaufen können, wenn Kaufinteressierte im Vorfeld KI zur Produktrecherche nutzen

Umfragegrafik: Jede dritte Person im Vertrieb (36 Prozent) erwartet durch die KI-gestützte Vorabrecherche von Kaufinteressenten kürzere Verkaufszyklen

Umfragegrafik: Wenn Kaufinteressierte KI für die Produktrecherche vorab nutzen, welche Vertriebsaufgaben werden dann am wichtigsten?

Umfragegrafik: Die fünf wichtigsten Wachstumsstrategien 2024 aus Vertriebsicht

## Über HubSpot

HubSpot (NYSE: HUBS) bietet Unternehmen eine Plattform, die sie beim Wachstum mit System unterstützt. HubSpot ermöglicht eine nahtlose Vernetzung für kundenorientierte Teams dank einer einheitlichen Plattform, die KI-gestützte Produkte, ein intelligentes CRM-System und eine vernetzte Umgebung mit über 1.400 App Marketplace-Integrationen, einem Community-Netzwerk und Schulungen der HubSpot Academy umfasst. Bereits über 194.000 Unternehmen (wie DoorDash, Reddit, Eventbrite oder Tumblr) in mehr als 120 Ländern nutzen die leistungsstarken Tools von HubSpot, um neue Kundinnen und Kunden anzuziehen, mit ihnen zu interagieren und sie zu begeistern.

HubSpot wurde von Glassdoor, Great Place to Work, Comparably, Fortune, Entrepreneur und Inc. für seine Unternehmenskultur ausgezeichnet. HubSpot wurde 2006 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Cambridge im US-Bundesstaat Massachusetts. Das Unternehmen beschäftigt weltweit Tausende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die teils in Büros und teils im Homeoffice arbeiten. Der deutsche Unternehmenssitz ist in Berlin.

Mehr auf [www.hubspot.de](http://www.hubspot.de) und auf der [Presseseite](#)

## Pressekontakt

HubSpot  
Anne-Kathrin Richter  
Head of PR & Brand DACH  
Tel.: +49 (0) 30 208486045  
E-Mail: [arichter@hubspot.com](mailto:arichter@hubspot.com)

Agentur Frau Wenk +++ GmbH  
Tel.: +49 (0) 40 32904738-0  
E-Mail: [hubspot@frauwenk.de](mailto:hubspot@frauwenk.de)