EMBEDDED · EDGE COMPUTING

StartSales
Case Study

Vertrieb und KI im Führungsalltag

→ **Eine stärkere Pipeline**

→ **Wertvolle Geschäftsführer-Zeit sparen**



Stephan Graml

Managing Director Germany

Akkodis Edge Germany GmbH

Viel in Bewegung.

„In den letzten Wochen ist viel in Bewegung gekommen: Neue Entwicklungsprojekte, eine stärkere Pipeline und zwölf vorab vereinbarte Termine für die Messe.“

Stephan Graml





Über Akkodis Edge

Robuste Rechner und Kommunikation für den Einsatzort.

Rund 20 Mitarbeiter. Teil von Akkodis, einem der weltweit größten Engineering-Dienstleister.

Defense **Maritime** **Mobility** **Energy**

akkodis.com/de/portfolio/edge

Was Akkodis Edge entwickelt



01 Rugged IoT Gateways

Datenerfassung und Telemetrie für Fahrzeuge, Flotten und Energieanlagen.

02 Tactical Communication Nodes

Robuste Kommunikationsknoten für mobile und stationäre taktische Netze.

03 Rugged Edge AI Computer

Lokale KI-Inferenz und Verarbeitung von Sensordaten.

04 Maritime Computersysteme

Embedded-Rechner und Panel-PCs für Navigation, Schiffsbrücke und Automation.

Woran wir im Unternehmer- und Vertriebscoaching im 1:1 gearbeitet haben

01 Positionierung

- Angebot schärfen
- Kundennutzen klar herausarbeiten

02 Sales-Setup

- Vertriebsaufbau weiterentwickeln
- Kundengewinnung organisieren

03 Geschäftsführer-Coaching

- Prioritäten klären
- Entscheidungen durchdenken

04 Events als Leadgenerierung

- Messeauftritte vorbereiten
- Neue Geschäftskontakte gewinnen

05 KI im Arbeitsalltag

- Zeit bei Routineaufgaben sparen
- Ideen und Lösungen entwickeln

06 Leadership

- Führung und Zusammenarbeit
- Team weiterentwickeln

Zwei statt vier.

VORJAHR

vier

Vertriebler

LAUFENDES JAHR

zwei

Vertriebler

„Ich habe den Laden innerhalb eines Jahres ziemlich umgekrempelt. Heute haben wir eine Pipeline, mit der wir mit zwei Vertrieblern deutlich mehr Umsatz machen als im Vorjahr mit vier.“

Stephan Graml

FIXKOSTEN GESENKT UM

knapp eine halbe Million Euro

„Wir haben die Fixkosten um knapp eine halbe Million Euro gesenkt und gleichzeitig den Umsatz gesteigert.“

Stephan Graml

Anders mit KI arbeiten.

„Bei der Arbeit mit KI gehe ich heute anders vor. Wie ich meine Prompts formuliere, habe ich von Chris gelernt. Präsentationen, für die ich früher Stunden gebraucht hätte, erstelle ich inzwischen in Minuten.“

Stephan Graml

FRÜHER

Stunden

INZWISCHEN

Minuten

„Die KI hilft mir, meine Gedanken in eine brauchbare Form zu bringen. Dadurch kann ich deutlich schneller arbeiten.“

Stephan Graml

START SALES

Starke Technologie. Wie wirksam ist Dein Vertrieb?

- **Sales-System-Engineering**
- Unternehmer- und Geschäftsführer-Coaching
- Positionierung schärfen
- Kundengewinnung systematisch aufbauen
- KI und Automation, wo sie Zeit sparen

Erstgespräch vereinbaren →



Chris Eberl

StartSales GmbH

Sales-Coach für Tech-Unternehmer im 1:1

Hinweis: Die Technikmotive in dieser Case Study sind KI-generiert, die Porträts nicht.