

# SALES LEADERSHIP

## 3 Deal Killer

### die Top Sales Leader vermeiden.



Gerald Zankl, CEO & Co-Founder  
[www.kickscale.com](http://www.kickscale.com)





53%

der "sicheren Deals" platzen in  
letzter Minute. Aber warum?

3 Deal Killer



## **WOHER WISSEN WIR DAS?**

Basierend auf der Analyse von **3.768**  
Deals & AE Performance Reviews

# KICKSCALE BIETET KRITISCHE Go-To-Market Einblicke & steigert die Effizienz

- ✓ **140+ B2B Kunden**  
vertrauen uns
- ✓ **100.000+ deutschsprachige**  
Kundengespräche analysiert
- ✓ **5+ Jahre am Markt**  
Consulting, Coaching und seit 2023 Software
- ✓ **Einblicke für alle Teams**  
Sales, Customer Success,  
Marketing, Produkt, Leadership



karriere.at



ECDB

JOBS.AT



deskbird

hr works

CODE GAIA

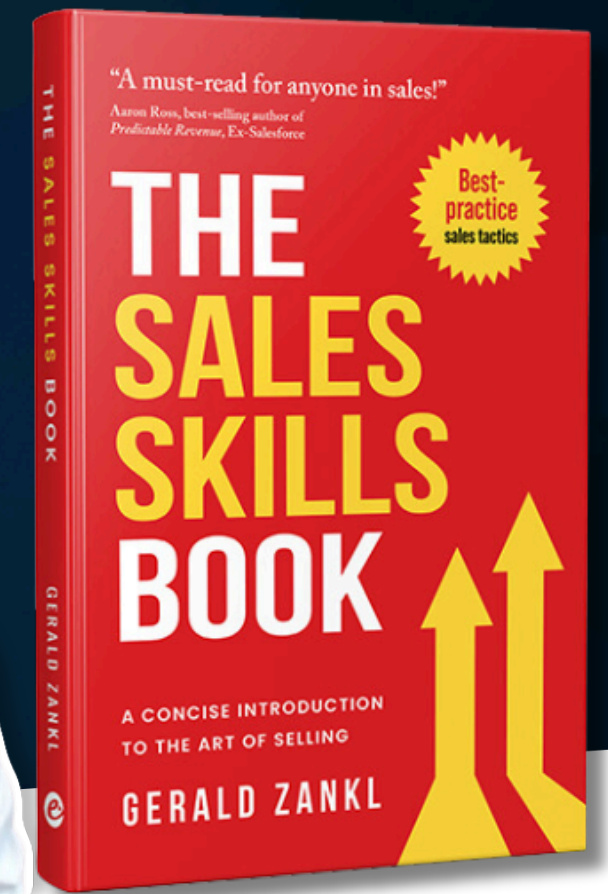


KKCOMPANY



# ÜBER MICH VERKAUF = VERGNÜGEN

500+ Abschlüsse, > 10.000 Kundengespräche  
Schwerpunkt Software-Vertrieb im B2B Umfeld  
CEO & Co-Founder KI Meeting Platform





# **DEAL KILLER #1**

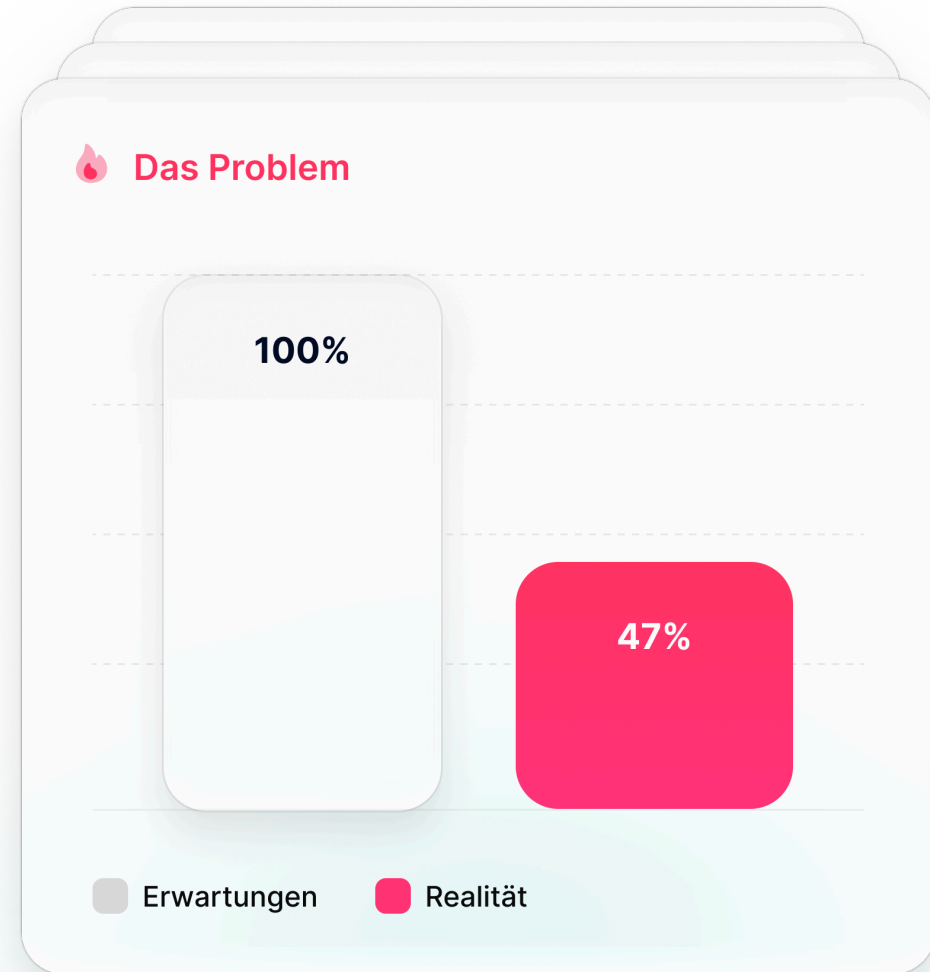
## Falsche Forecasts



# DAS PROBLEM

## Falsche Forecasts

Nur **47%** der vorhergesagten Deals schließen auch ab



# DIE LÖSUNG

## RED FLAG FORECASTING METHODE

Experten erreichen **78%**  
Forecasting-Genauigkeit mit  
der Red Flag Methode

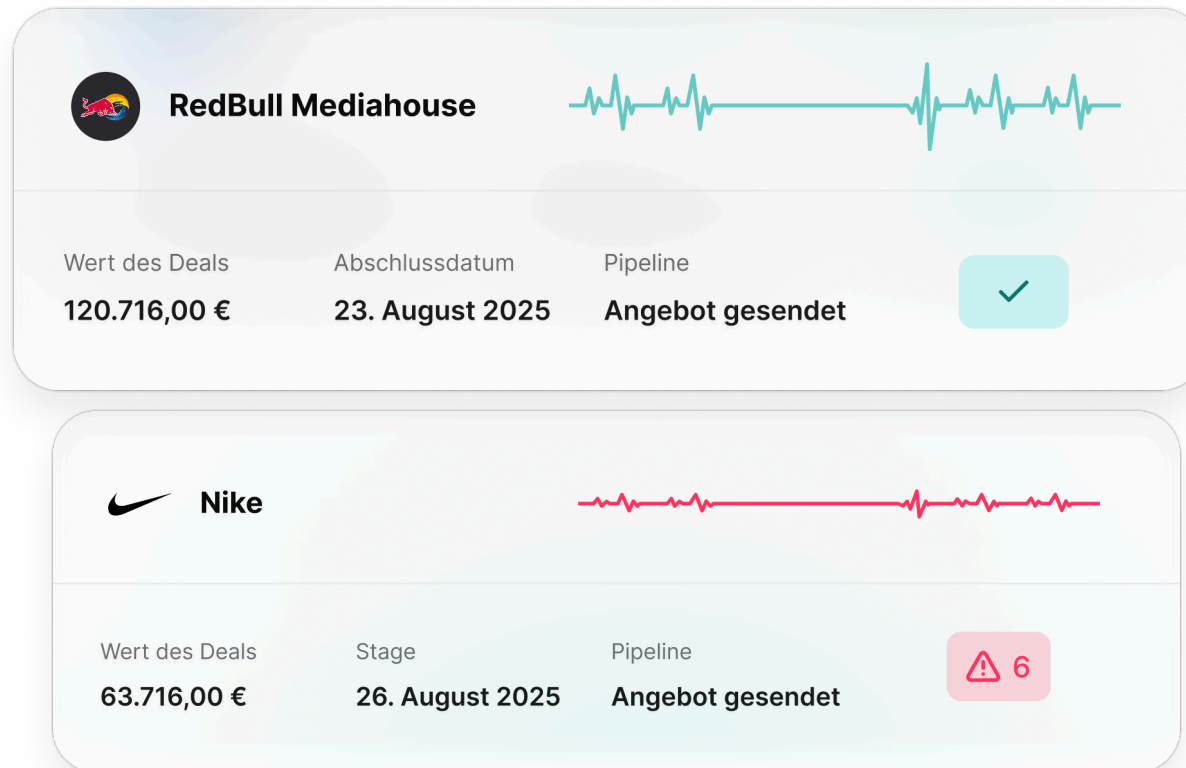




# REGEL #1

**Kein Puls = Keine Aktivität = Kein Deal**

Welcher Deal wird wohl eher abschließen?



## REGEL #2

Mehr als 3 Warnungen & der Deal ist raus aus dem Forecast

The image shows a CRM interface with a deal list and a detailed health check modal for a deal with Slack.

Deal	Value	Close Date	Deal Age
BMW	€4.7		
Slack	€4.7		
Hubspot	€4.7		
Nike	€4.7		
Canva	€4.7		
Under Armour	€4.7		
Nike	€4.7		

















**Health Check Modal (Slack Deal):**

- Info Health Activity Contacts (4)**
- Keine Konkreten nächsten Schritte**  
Lösung: Frage nach einem spezifischen "Was", "Wo" und "Wann" für nächste Schritte
- Ungewisser Kaufprozess**  
Lösung: Dokumentiere den vollständigen Kaufprozess in den ersten beiden Calls
- Langwierige Kommunikation**  
Lösung: Tracke Kommunikationsmuster und spreche Bottlenecks an
- Business-Pain nicht klar definiert**  
Lösung: Frage "Was beeinflusst diese Priorität?" und "Welche Metrik leidet am meisten?"



# WIE FUNKTIONIERT DAS? NUTZE UNSERE DEAL VIEW

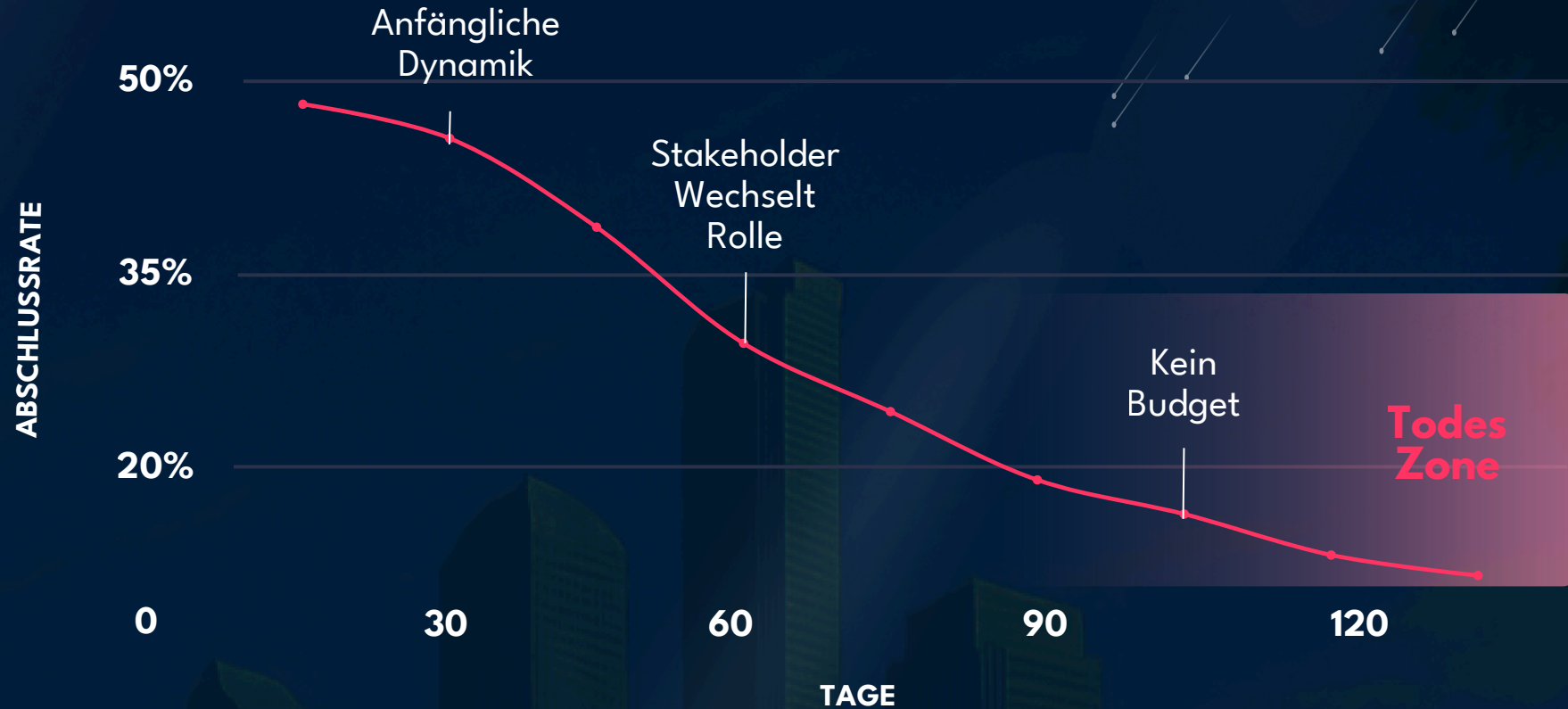
# Der Deal ist raus wenn, kein Puls & 3+ Warnungen

Sales		Alle 79 €K (8) 20 €K (1) ⚠	Offene Deals 50 €K (5) 20 €K (1) ⚠	Qualified Demo booked (SQO) 0 € (0) ✓	Present Solution (SAO) 0 € (0) ✓	Offer sent 20 €K (1) 20 €K (1) ⚠	Trial Phase 0 € (0) ✓	Final Negotiations 30 €K (4) ✓	Closed Won 29 €K (3) ✓
Deal	Timeline	Volumen ↓	Abschluss ↑	Deal-Alter ↓	Verkäufer				
 ecdb.com - 1.000 Meetings eCommerceDB GmbH		7K €	10. Sept. 2025	45 Tage	GZ				
 Modell Aachen Modell Aachen		6K €	11. Sept. 2025	69 Tage	GZ				
 JENTIS - ENTERPRISE Jentis		16K €	11. Sept. 2025	74 Tage	GZ				
 Packmatic - Initial Deal Packmatic GmbH		4K €	17. Sept. 2025	7 Tage	GZ				
 Kickscale - Demo Deal Kickscale		20K €	18. Sept. 2025	74 Tage	GZ				
 Code Gaia - PRO Code Gaia GmbH		22K €	19. Sept. 2025	26 Tage	GZ				
 hello again - POC Extension Hello Again		1K €	23. Sept. 2025	1 Tage	GZ				
 bookingkit - Platform Bookingkit		2K €	23. Sept. 2025	158 Tage	GZ				

# DEAL KILLER #2

## *Zeit*

# TIME KILLS ALL DEALS



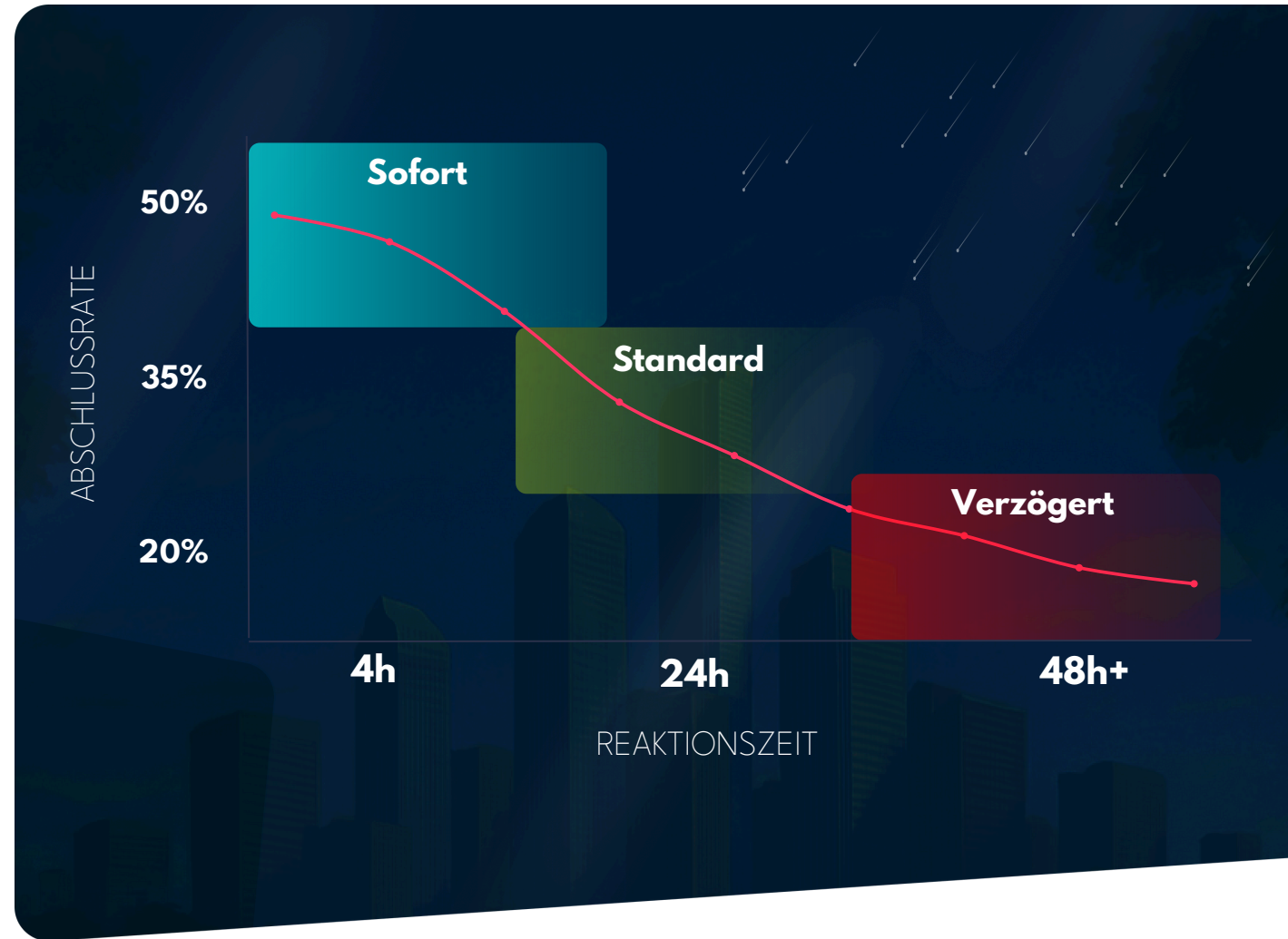
Top 1% der AEs wissen das... und machen folgendes...



# DIE LÖSUNG

## SCHNELLE REAKTION = SCHNELLER ABSCHLUSS

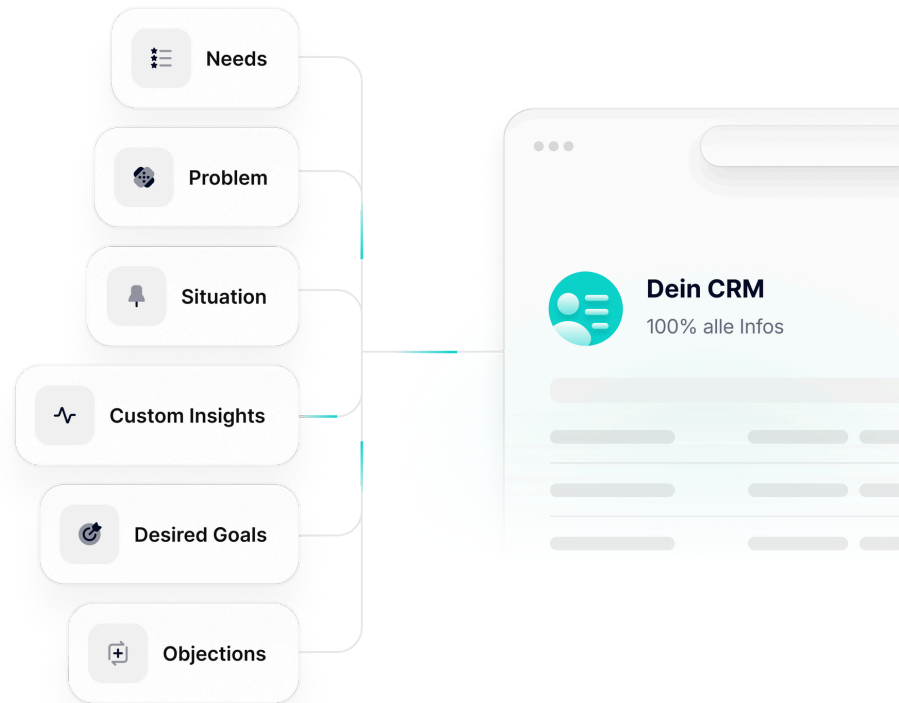
Top AEs warten nicht, sie schreiben Follow-ups in Lichtgeschwindigkeit & holen die richtigen Personen sofort mit an Board.



## **WIE FUNKTIONIERT DAS?**

Unsere KI übernimmt alle Admin-  
Aufgaben & ermöglicht schnellere  
Follow-ups.

# 1 Sales Meeting, 1.000 gespeicherte Daten + Follow-up Email



# DEAL KILLER #3

## Kein Framework & oberflächliche Discovery



# DIE LÖSUNG

## FRAMEWORK = LEICHTER VERKAUFEN

Wähle dein Sales Framework & hilf so deinem Team strukturierter zu verkaufen, in dem klar ist welche Fragen zu stellen sind.



SPIN



BANT



MEDDIC



MEDDPIC






## **WIE FUNKTIONIERT DAS?**

Lückenlose Discovery laut  
Framework durch unsere Coaching  
& Question Tracker in der **Chrome  
Extension.**

# VERGISS KEINE FRAGEN

Unser Coach erinnert dich an die zu stellenden Fragen

Arbeitsbereich  
Kickscale Demo



Meeting Übersicht

Pain Questions

☒ Welche Herausforderungen haben Sie aktuell bei Verkaufsgesprächen?

☒ Wie stellen Sie sicher, dass sämtliche relevanten Kundendaten aus Verkaufsgesprächen gesammelt werden?

☐ Welche Möglichkeiten bieten Sie Ihren Mitarbeitern um sich zu verbessern?

General

☐ Welches Kalender - System verwenden Sie im Moment?

☐ Welches CRM - System verwenden Sie im Moment?

☐ Wie viele Verkaufsm Meetings hat Ihr Team im Durchschnitt pro Monat pro Verkäufer?




☐ Wie finden Ihre Verkaufsm Meetings statt? Virtuell oder F2F?

☐ Woher kennen Sie Kickscale?

# NUTZE DEIN FRAMEWORK


Erkenne welche Informationen in der Discovery noch fehlen

Arbeitsbereich  
Kickscale Demo



Meeting Übersicht

Budget



Diese Information wurde nicht besprochen.

Authority

- Gerald Zankl - entscheidet
- Markus Jenul - legal
- Fabian Riedelsperger - technical

Needs

- Bedarf an effizienteren Gesprächszusammenfassungen
- Coaching, um Vertriebsfähigkeiten zu verbessern
- Integration der Notizen direkt ins CRM




Timeline

- Entscheidungszeitraum voraussichtlich Mitte August

# TAG TEAMMATES

bei Interessanten Stellen um schnelle Hilfe anzufragen.

Arbeitsbereich  
Kickscale Demo




Meeting Übersicht


Kommentare


Kommentar erstellen um 00:03


Kommentar erstellen





Hinzufügen


03:33  Positives Feedback

03:44  FEATURE: Rechteverwaltung auf Abteilungsbasis

07:36  IMPROVEMENT: Framwork kann nicht automatisch ausgewählt werden

09:45  FEATURE: Verschiedene Rechte und verschiedene Insights

12:34  Feedback nur positiv

14:44  ISSUE: Seller nicht als Speaker erkannt

**WIE DAS GANZE FUNKTIONIERT?**  
Wir zeigen es dir live hier am Stand.

Oder melde dich unter  
[sales@kickscale.com](mailto:sales@kickscale.com)





# VIELEN DANK!

## Bonusmaterial:

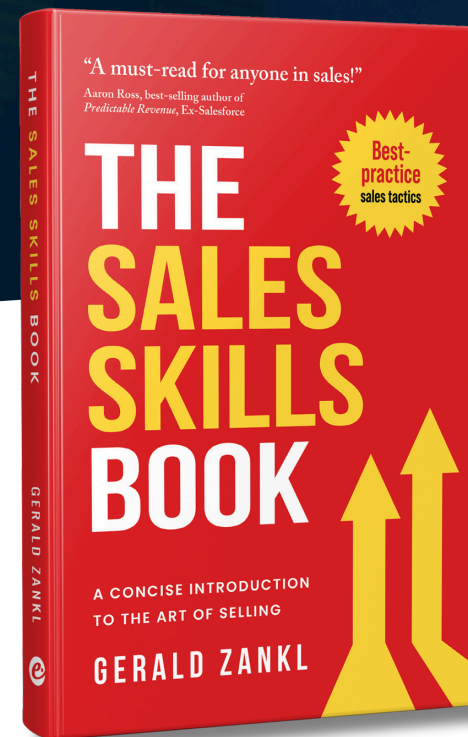
# 1

LEARNINGS AUS  
100.000 SALES  
GESPRÄCHEN  
(KOSTENLOS)



# 2

SALES BUCH AUS  
10+ JAHRE VERTRIEB  
(AUF AMAZON)



**GERALD ZANKL**  
[www.kickscale.com](http://www.kickscale.com)

