

SALES LEADERSHIP

3 Deal Killer

die Top Sales Leader vermeiden.



 KICKSCALE

Gerald Zankl, CEO & Co-Founder
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



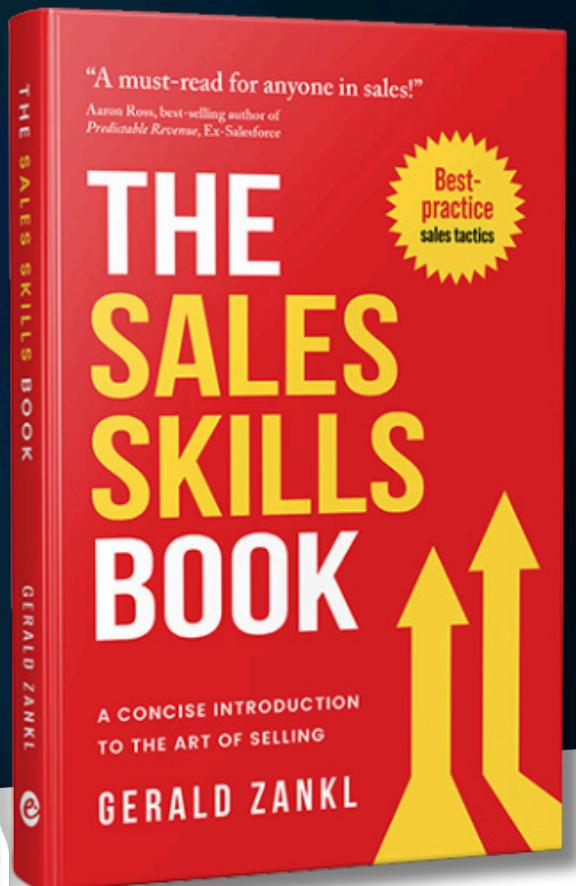
CODE GAIA



KKCOMPANY

ÜBER MICH VERKAUF = VERGNÜGEN

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



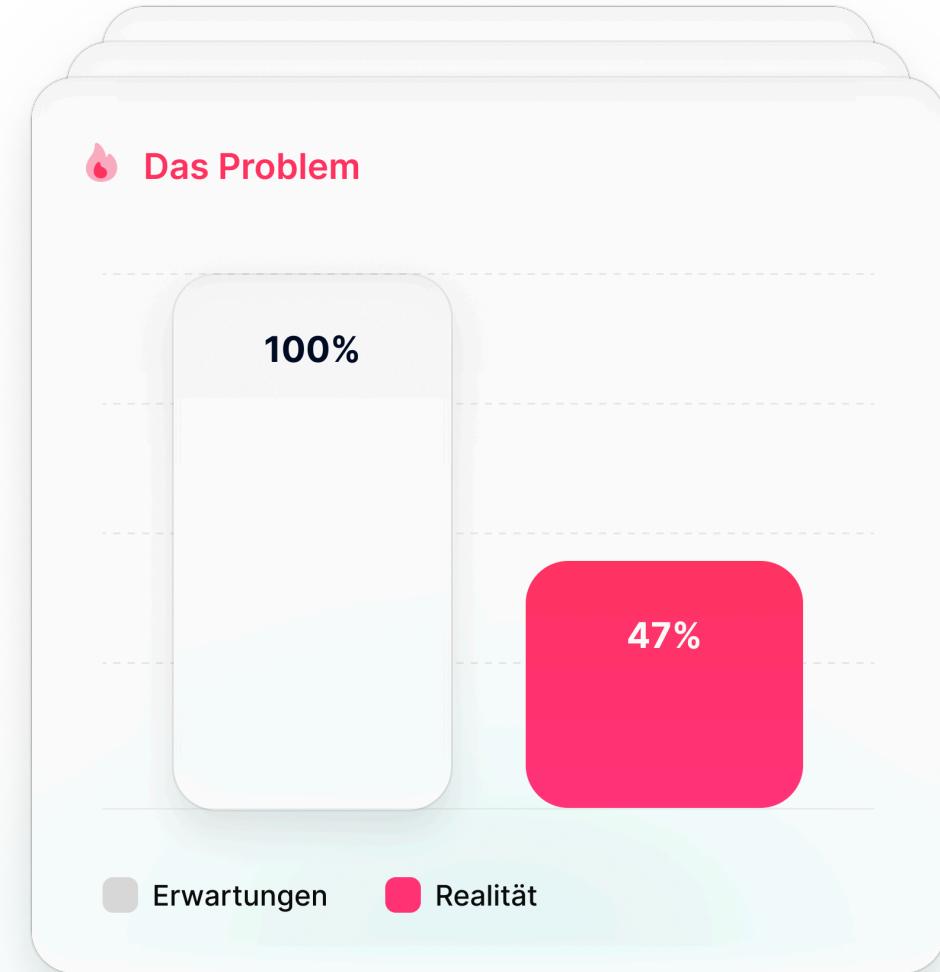
DEAL KILLER #1

Falsche Forecasts

DAS PROBLEM

Falsche Forecasts

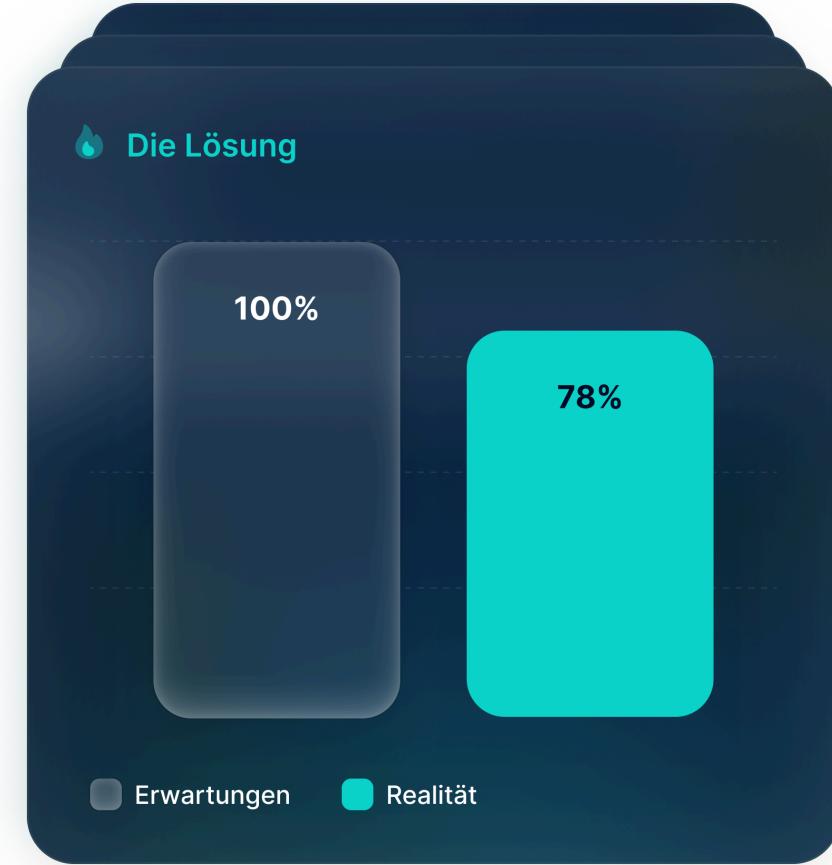
Nur **47%** der vorhergesagten Deals schließen auch ab



DIE LÖSUNG

RED FLAG FORECASTING METHODE

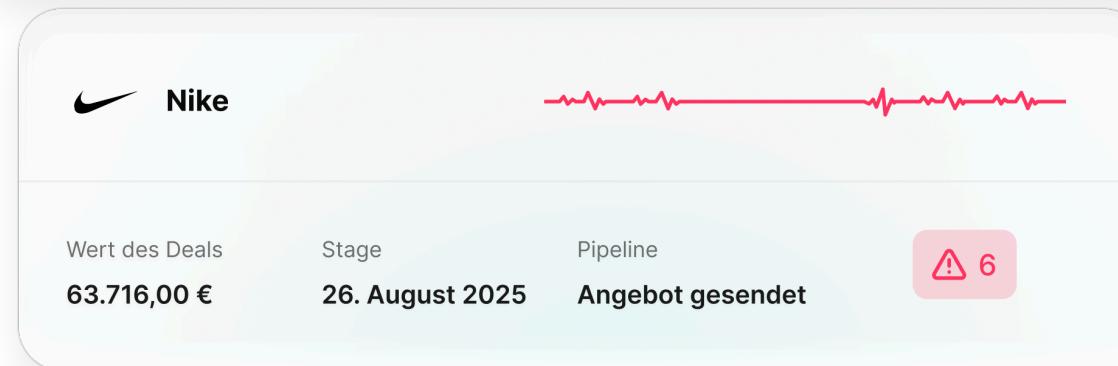
Experten erreichen **78%**
Forecasting-Genauigkeit mit
der Red Flag Methode



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

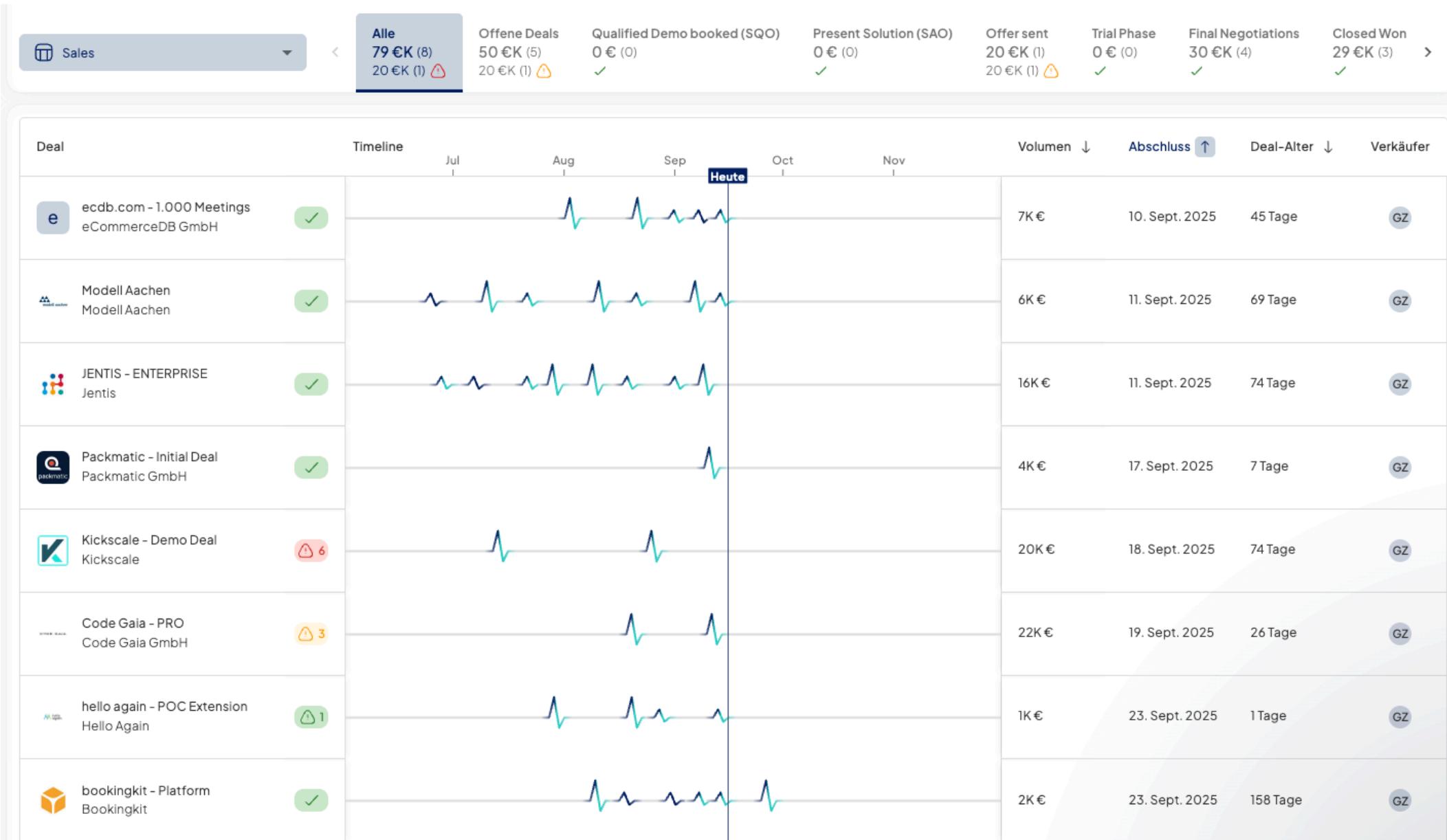
The screenshot shows a CRM application interface. On the left, a list of deals is displayed with columns for Deal, Value, Close Date, and Deal Age. The deals listed are BMW, Slack, Hubspot, Nike, Canva, Under Armour, and another Nike entry. The Slack deal is highlighted with a red warning icon containing the number '6'. A detailed view of the Slack deal is shown on the right, with tabs for Info, Health, Activity, and Contacts (4). The Health tab is active and displays four warning messages:

- 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

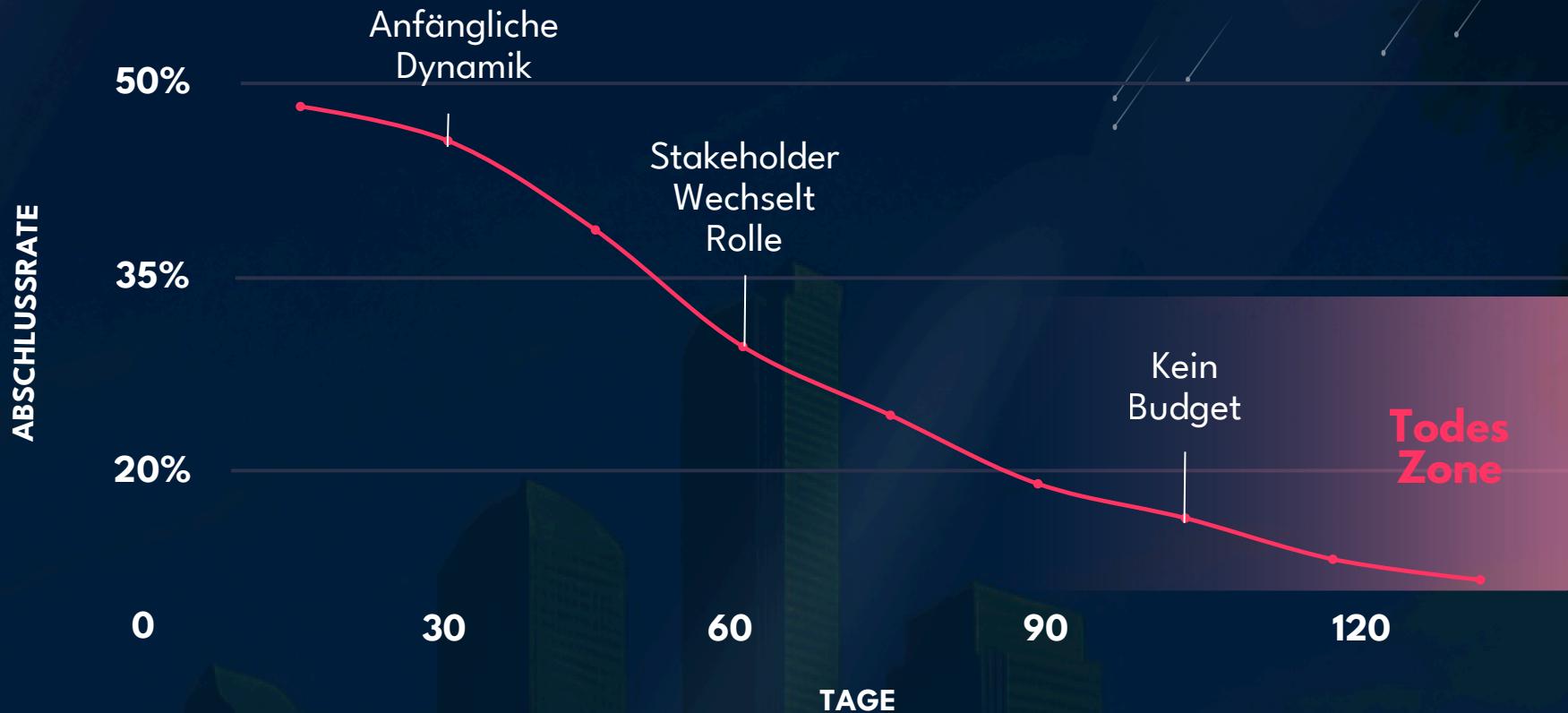




DEAL KILLER #2

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.

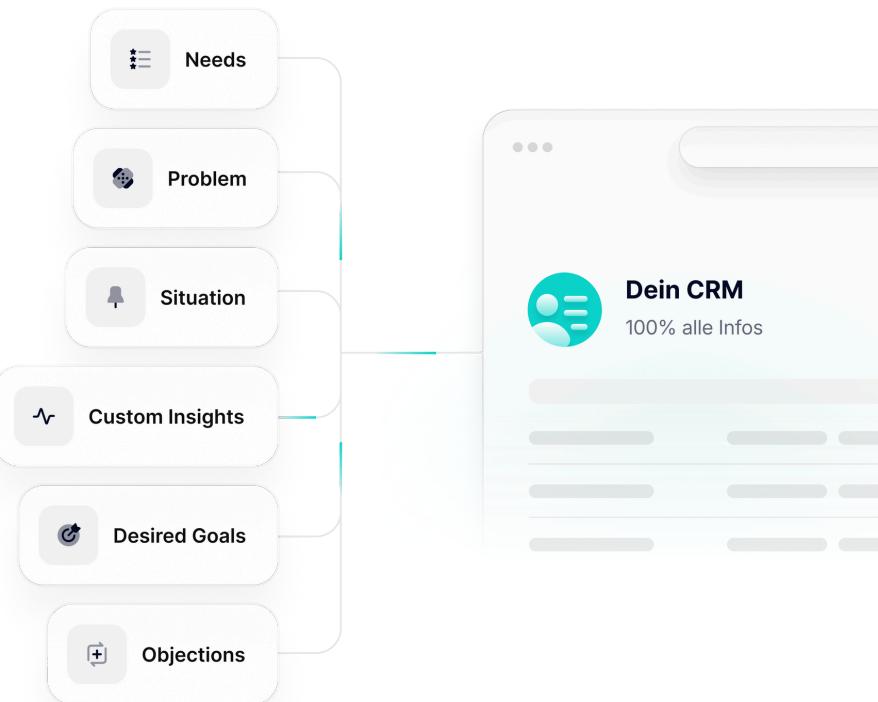
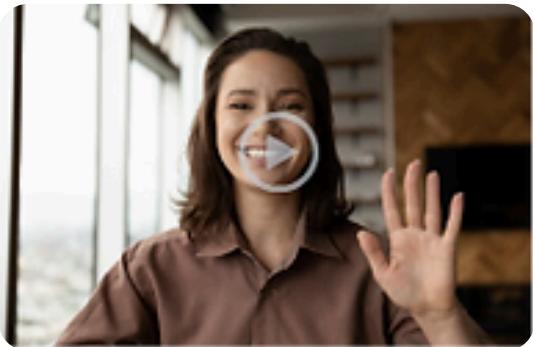




WIE FUNKTIONIERT DAS?

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

The screenshot shows a mobile application interface titled "Meeting Übersicht". At the top, there are icons for "Arbeitsbereich Kickscale Demo" and three user avatars. Below the title, the "Pain Questions" section is displayed, containing two checked items and one unchecked item:

- 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? ^

Below this is the "General" section, which contains five unchecked items:

- Welches Kalender - System verwenden Sie im Moment?
- Welches CRM - System verwenden Sie im Moment?
- Wie viele Verkaufsmeetings hat Ihr Team im Durchschnitt pro Monat pro Verkäufer?
- Wie finden Ihre Verkaufsmeetings statt? Virtuell oder F2F?
- Woher kennen Sie Kickscale? ^

NUTZE DEIN FRAMEWORK

Erkenne welche Informationen in der Discovery noch fehlen

The screenshot shows the same mobile application interface. In the "Framework" section, under the "Budget" category, there is a note: "Diese Information wurde nicht besprochen." Below this are sections for "Authority" and "Needs".

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 anzufordern.

The screenshot shows the "Comments" section of the mobile application. It lists several comments from different users:

- 03:33 03:33 Positives Feedback Smiley icon
- 03:44 03:44 FEATURE: Rechteverwaltung auf Abteilungsbasis Smiley icon
- 07:36 07:36 IMPROVEMENT: Framework kann nicht automatisch ausgewählt werden Sad face icon
- 09:45 09:45 FEATURE: Verschiedene Rechte und verschiedene Insights Smiley icon
- 12:34 12:34 Feedback nur positiv Smiley icon
- 14:44 14:44 ISSUE: Seller nicht als Speaker erkannt Sad face icon

At the bottom, there is a blue button labeled "Hinzufügen" (Add).



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

Oder melde dich unter
sales@kickscale.com

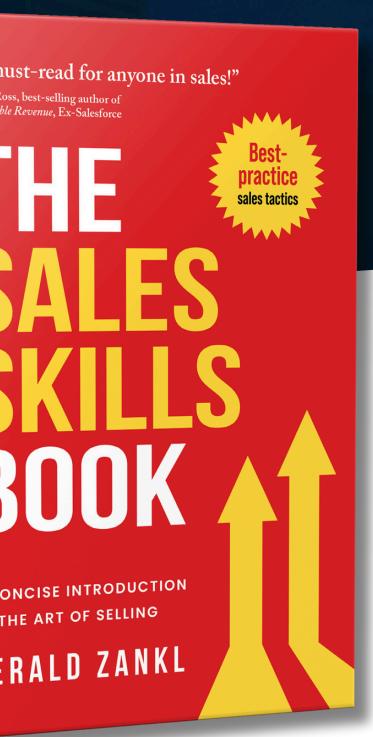
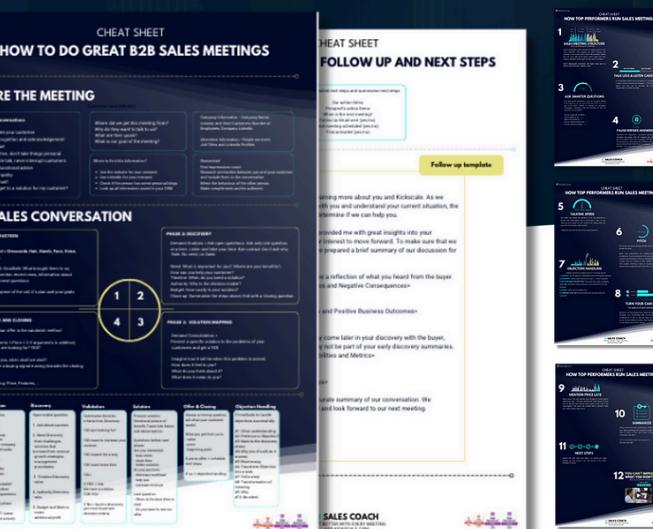


VIELEN DANK!

Bonusmaterial:

1

LEARNINGS AUS
100.000 SALES
GESPRÄCHEN
(KOSTENLOS)



2

SALES BUCH AUS
10+ JAHRE VERTRIEB
(AUF AMAZON)



GERALD ZANKL
www.kickscale.com

