



Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

mindsquare AG auf einen Blick

- IT-Beratung, Entwicklung und Support für Unternehmens-Anwendungen
- Besondere Prozessexzellenz in
 - Vertrieb & Service
 - Personal
 - Produktion & Logistik
- Branchenübergreifend im Einsatz, vorwiegend DACH-Region
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher
- Alle Beratenden sind SAP- oder Salesforce-zertifiziert
- ISO9001 + ISO27001-Zertifiziert



3 Standorte
■ Berlin
■ Bielefeld
■ Düsseldorf



Management System
ISO 9001:2015
ISO/IEC 27001:2013
www.tuv.com
ID 9000016634



Beste Arbeitgeber[®]
Deutschland
Great Place
To Work.[®] 2025

30
DAX40 Unternehmen

>5.000
Kundenprojekte

74,5 Mio. €
Umsatz 2024

>800
Kunden

>780
Mitarbeitende



Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Über Andreas Haas



Andreas Haas
Senior Berater im
Consulting-Bereich IT
für Vertrieb und
Service

- Spezialisiert auf die Digitalisierung von Sales & Service-Prozessen
- Befasst sich in seinen Projekten mit Konzeptionen, Anforderungen und Optimierung von verschiedenen CRM-Systemen
- Zertifizierter Salesforce Business Analyst & AI Associate

schülke +



BIONTECH

 **ENERCON**
ENERGY FOR THE WORLD

SCHMITZ CARGOBULL
The Trailer Company.

 **EHI** Retail Institute®

DAK
Gesundheit

Agenda

- 01 Wo stehen Unternehmen momentan im Hinblick auf Vertrieb & Service?**
- 02 Kundenbeispiele mit Agentforce**
- 03 Zusammenfassung & nächste Schritte**



Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Agenda

- 01 Wo stehen Unternehmen momentan im Hinblick auf Vertrieb & Service?**
- 02 Kundenbeispiele mit Agentforce**
- 03 Zusammenfassung & nächste Schritte**



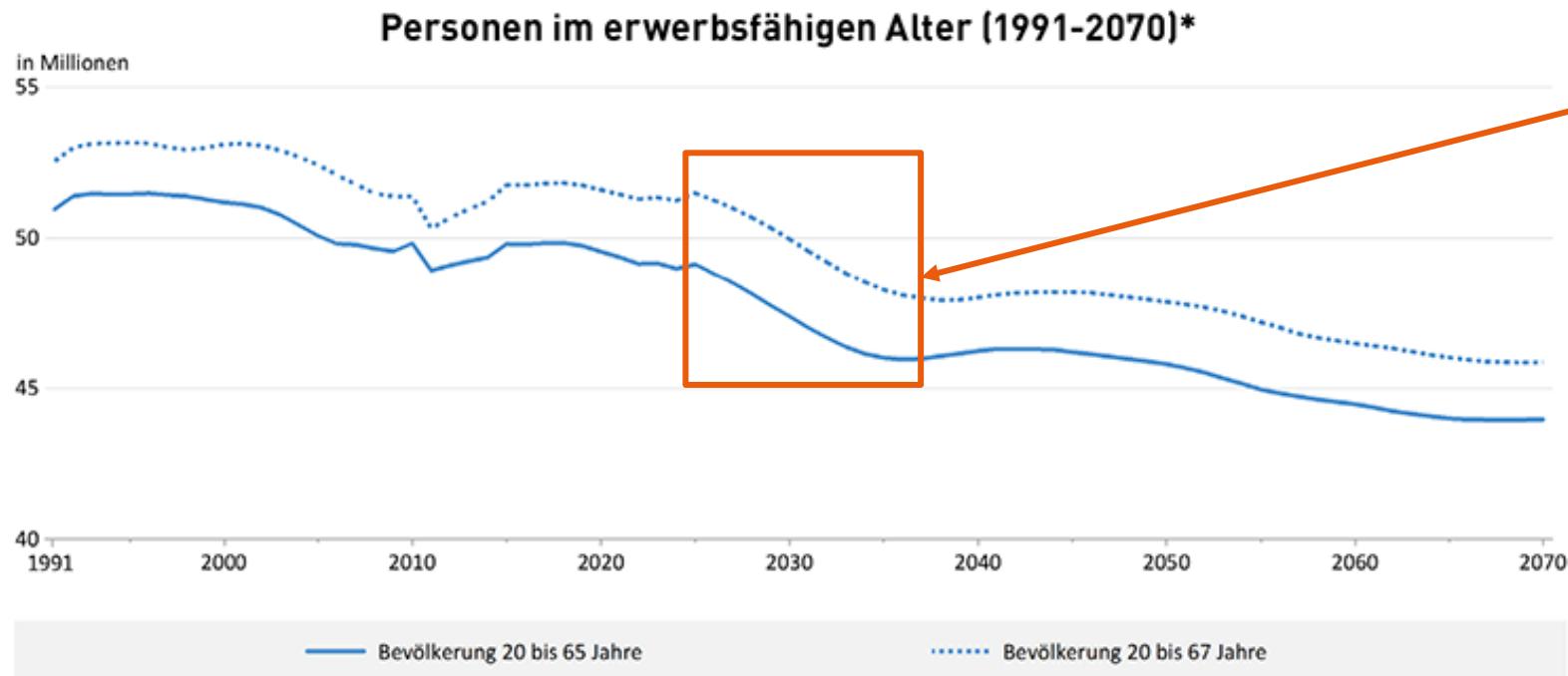


Vorstand: "Mach einfach mehr Umsatz!"

**Ich, der Vertriebsleiter mit
2 Leuten im Team
und 5 offenen Stellen:**

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Der Personalmangel als wachsendes Problem deutscher Unternehmen



30-40 %

der Fachkräfte im Vertrieb
werden voraussichtlich in
den nächsten 10-12 Jahren
in den Ruhestand gehen.
(Vertriebszeitung, 2025)

* Ab 2022 beruhen die Bevölkerungszahlen auf der Fortschreibung auf Basis des Zensus 2022. Ab 2025: Ergebnisse der 15. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Bundes und der Länder, Variante G2L2W2: Moderate Entwicklung der Fertilität, Lebenserwartung und Wanderung (langfristiger Wanderungssaldo: 250.000 jährlich).

Quelle: Stat. Bundesamt; Berechnungen: BiB

Was gibt es heute zu essen?

Hello Andreas, heute gibt es
drei Gerichte:

1. Hähnchenbrust mit
Kartoffelgratin & Salat
2. Spaghetti mit Tomaten-
Mozzarella-Sauce & Salat
(vegetarisch)
3. Kichererbsen-Gemüse-Curry
mit Reis & Salat (vegan)

Das Komfortzonen-Dilemma bei KI-Projekten

Die Falle von „ein bisschen KI“

- Viele Unternehmen machen „auch was“ mit KI, aber ohne echte Adoption in den Fachbereichen
- KI wird dort eingesetzt, wo es am einfachsten ist und nicht dort, wo die meiste Arbeitslast entsteht
- KI-Pilotprojekte starten häufig euphorisch, landen aber im „Prototyp-Friedhof“ oder werden nicht weiter verfolgt

Lähmung zwischen den Ängsten



- Unterschiedliche Erwartungshaltungen, da KI-Erfahrungen mit ChatGPT ≠ KI im B2B-Kontext
- Vorherrschend ist derzeit die Angst, der Erste zu sein vs. die Erkenntnis, dass andere es bereits nutzen
- Es fehlt der Mut, KI dort aufzunehmen, wo die echte Schlagzahl und Wertschöpfung stattfindet: in den Kernprozessen

Agenda

- 01 Wo stehen Unternehmen momentan im Hinblick auf Vertrieb & Service?**
- 02 Kundenbeispiele mit Agentforce**
- 03 Zusammenfassung & nächste Schritte**



Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Was ist Agentforce?

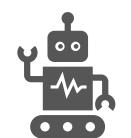
Agentforce ist die KI-Plattform von Salesforce für autonome digitale Arbeitskräfte, die 24/7 Mitarbeiter oder Kunden unterstützen



Grundidee: Digitale Arbeit für alle mit Hilfe von Skalierung digitaler Arbeit für alle Abteilungen und Geschäftsprozesse zur Verbesserung der Mitarbeiter- und Kundenerfahrung



Verständnis von Benutzerintentionen, treffen von Entscheidungen und Ausführung von Aktionen



Zentrale Agent-Typen für Sales, Service, interne Mitarbeiterunterstützung und Analytics



Nahtlose Integration: Funktioniert mit vorhandenen Salesforce-Daten, Apps und Geschäftslogik. Zusätzlich: Low-Code und Pro-Code Entwicklung möglich

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Kundenbeispiel: Erkenntnisse aus nicht gewonnenen Deals nutzen

Unternehmenseckdaten

 **Branche:** Manufacturing

 **Mitarbeiter:** 4.000 Mitarbeiter

 **Umsatz:** 840 Mio. € im Jahr



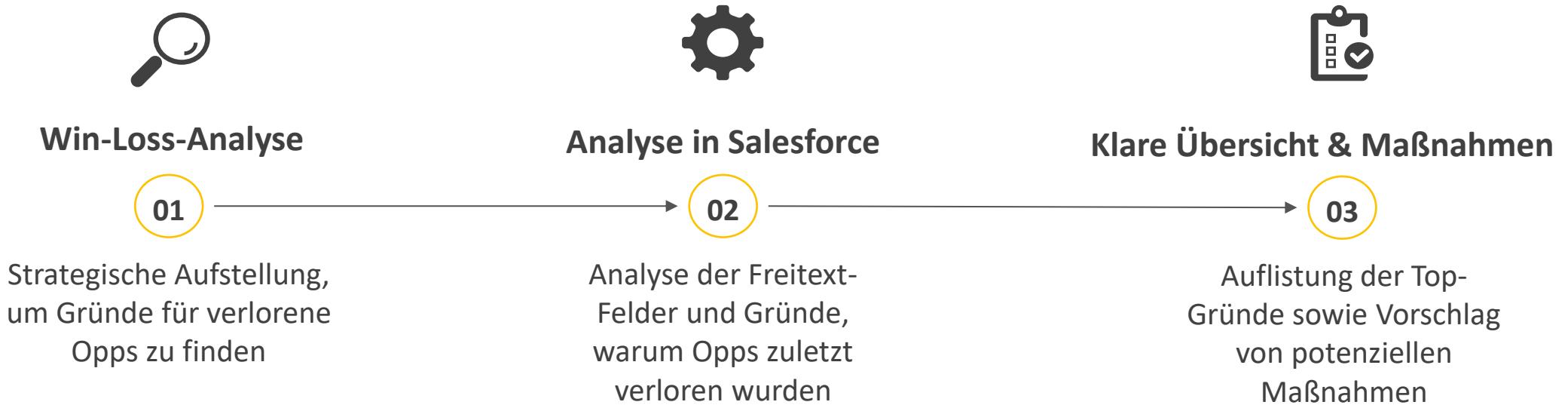
 **Internationaler Vertrieb sowie starker After-Sales-Service**

Herausforderungen

- 1** Keine Transparenz über verlorene Opportunities
- 2** Kein Lerneffekt im Sales Management
- 3** Zeitaufwendige Prozesse im Rahmen der Aktualisierung von neuen Informationen

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Prozess: Analyse von Absagegründen bei Opportunities



Accounts Accounts EMEA Nord

50+ items • Sorted by SAP Account ID • Filtered by Sales Region, Deletion Flag Account • Updated a few seconds ago

SA... ↑ ↓	Account Name	Acco... ↓	Acc... ↓	Accoun... ↓	Account Street (Filled automatically)
1		Germany			
2		Germany			
3		Germany			
4		Germany			
5		Germany			
6		Germany			
7		Germany			
8		Bulgaria			
9		Germany			
10		Germany			
11		Austria			
12	1000026	Austria			
13	1000029	Germany			
14	1000040	a... Poland			cs Al. Micki
15	1000045	Bulgaria			
16	1000053	Germany			
17	1000058	Germany			
18	1000071	Germany			
19	1000073	H Germany			
20	1000108	Germany			
21	1000137	C Germany			
22	1000144	Germany			
23	1000146	Belgium			
24	1000158	Germany			
25	1000160	Germany			

Notes

Agentforce

I need infos for my sales management meeting. Please summarize last months lost opportunities.

Here is a summary of last month's lost opportunities. Let me know if you need further details or assistance.

Based on the analysis of the lost opportunities, the following information can be summarized:

- **Top 5 Lost Reasons:**
- 1. Budget / Commercial.
- 2. Other.
- 3. Performance / Technical reason.
- 4. Response time.
- 5. Delivery time.

Additional Reasons Mentioned:

- Lack of investment forecast.
- No response from customer.
- Technical specifications not met.
- Competitor chosen due to price.
- Project postponed or canceled.

Most Frequent Reason:

- Budget / Commercial concerns were mentioned most frequently.

**Insight:

- Evaluate pricing strategies to remain competitive.
- Enhance customer engagement and follow-up processes.
- Address technical requirements and improve product offerings.
- Review delivery timelines to meet customer expectations.
- Strengthen relationships with clients to build trust and reliability.



Recommendations

- [Which reasons are used for lost opportunities?](#)
- [Summarize the lost opportunities.](#)
- [Provide an overview of this record.](#)

Describe your task or ask a question...



Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Zunächst sprechen wir unseren Agent im System an

The screenshot shows a portion of the Salesforce Agentforce interface. At the top, there's a toolbar with various icons: a blue robot head, a star with a dropdown arrow, a plus sign, a document with a dollar sign, a question mark, a gear, a bell, and a blue square placeholder for a profile picture. Below this is a green horizontal bar. The main area is a chat window titled "Agentforce". On the left, there's a blue user icon. The user's message reads: "I need infos for my sales management meeting. Please summarize last months lost opportunities." To the right of the user message is a blue robot icon. The AI's response message reads: "Here is a summary of last month's lost opportunities. Let me know if you need further details or assistance." To the right of the AI message are four small circular icons with symbols: a person, a gear, a star, and an 'X'.

I need infos for my sales management meeting. Please summarize last months lost opportunities.

Here is a summary of last month's lost opportunities. Let me know if you need further details or assistance.

Schritt für Schritt erhalten wir Informationen zu unserer Anfrage

Based on the analysis of the lost opportunities, the following information can be summarized:

****Top 5 Lost Reasons:****

1. Budget / Commercial.
2. Other.
3. Performance / Technical reason.
4. Response time.
5. Delivery time.

****Additional Reasons Mentioned:****

- Lack of investment forecast.
- No response from customer.
- Technical specifications not met.
- Competitor chosen due to price.
- Project postponed or canceled.

****Most Frequent Reason:****

- Budget / Commercial concerns were mentioned most frequently.

- Evaluate pricing strategies to remain competitive.
- Enhance customer engagement and follow-up processes.
- Address technical requirements and improve product offerings.
- Review delivery timelines to meet customer expectations.
- Strengthen relationships with clients to build trust and reliability.

- Zu Beginn werden uns die Top 5 Gründe für verlorene Opportunities genannt wie Budget- bzw. kommerzielle Gründe, technische Probleme, Reaktionszeit und Lieferzeit

Schritt für Schritt erhalten wir Informationen zu unserer Anfrage

Based on the analysis of the lost opportunities, the following information can be summarized:

****Top 5 Lost Reasons:****

1. Budget / Commercial.
2. Other.
3. Performance / Technical reason.
4. Response time.
5. Delivery time.

****Additional Reasons Mentioned:****

- Lack of investment forecast.
- No response from customer.
- Technical specifications not met.
- Competitor chosen due to price.
- Project postponed or canceled.

****Most Frequent Reason:****

- Budget / Commercial concerns were mentioned most frequently.

- Evaluate pricing strategies to remain competitive.
- Enhance customer engagement and follow-up processes.
- Address technical requirements and improve product offerings.
- Review delivery timelines to meet customer expectations.
- Strengthen relationships with clients to build trust and reliability.

- Daraufhin erfolgt die Ergänzung mit weiteren Gründen, die von den Sales Mitarbeitern genannt wurden wie bspw. fehlende Kundenrückmeldungen, Preiswettbewerb oder verschobene Projekte

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Schritt für Schritt erhalten wir Informationen zu unserer Anfrage

Based on the analysis of the lost opportunities, the following information can be summarized:

****Top 5 Lost Reasons:****

1. Budget / Commercial.
2. Other.
3. Performance / Technical reason.
4. Response time.
5. Delivery time.

****Additional Reasons Mentioned:****

- Lack of investment forecast.
- No response from customer.
- Technical specifications not met.
- Competitor chosen due to price.
- Project postponed or canceled.

****Most Frequent Reason:****

- Budget / Commercial concerns were mentioned most frequently.

- Evaluate pricing strategies to remain competitive.
- Enhance customer engagement and follow-up processes.
- Address technical requirements and improve product offerings.
- Review delivery timelines to meet customer expectations.
- Strengthen relationships with clients to build trust and reliability.

- Der Top-Grund war in diesem Fall Budget bzw. kommerzielle Gründe

Schritt für Schritt erhalten wir Informationen zu unserer Anfrage

Based on the analysis of the lost opportunities, the following information can be summarized:

****Top 5 Lost Reasons:****

1. Budget / Commercial.
2. Other.
3. Performance / Technical reason.
4. Response time.
5. Delivery time.

****Additional Reasons Mentioned:****

- Lack of investment forecast.
- No response from customer.
- Technical specifications not met.
- Competitor chosen due to price.
- Project postponed or canceled.

****Most Frequent Reason:****

- Budget / Commercial concerns were mentioned most frequently.

- Evaluate pricing strategies to remain competitive.
- Enhance customer engagement and follow-up processes.
- Address technical requirements and improve product offerings.
- Review delivery timelines to meet customer expectations.
- Strengthen relationships with clients to build trust and reliability.

- Basierend auf den Informationen erhalten wir noch Empfehlungen wie Pricing Management, Verbesserung der technischen Anforderungen oder die Optimierung der Lieferzeit

Kundenbeispiel: Erkenntnisse aus nicht gewonnenen Deals nutzen

Unternehmenseckdaten

-  Branche: Manufacturing
-  Mitarbeiter: 4.000 Mitarbeiter
-  Umsatz: 840 Mio. € im Jahr
-  Internationaler Vertrieb sowie starker After-Sales-Service



Das Projekt

- ✓ KI-Potenzial-Workshop mit Salesforce Fokus
- ✓ Einführung von Agentforce
- ✓ Training der Admins

Herausforderungen

- 1 Wunsch CRM-Daten gezielter zu nutzen
- 2 Keine Transparenz über verlorene Opportunities
- 3 Kein Lerneffekt im Sales Management

Ergebnis

- Keine weiteren Ressourcen notwendig, um Opportunities zu recherchieren
- Außendienst & Vertriebsleitung haben eine bessere Analyse über verlorene Opportunities
- Management kann Maßnahmen besser steuern und setzt auf Evidenz statt Bauchgefühl ohne zusätzlich Personen einzustellen

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Kundenbeispiel: Bessere Auswertung von Besuchsberichten

Unternehmenseckdaten

 **Branche:** Manufacturing



 **Mitarbeiter:** ca. 600

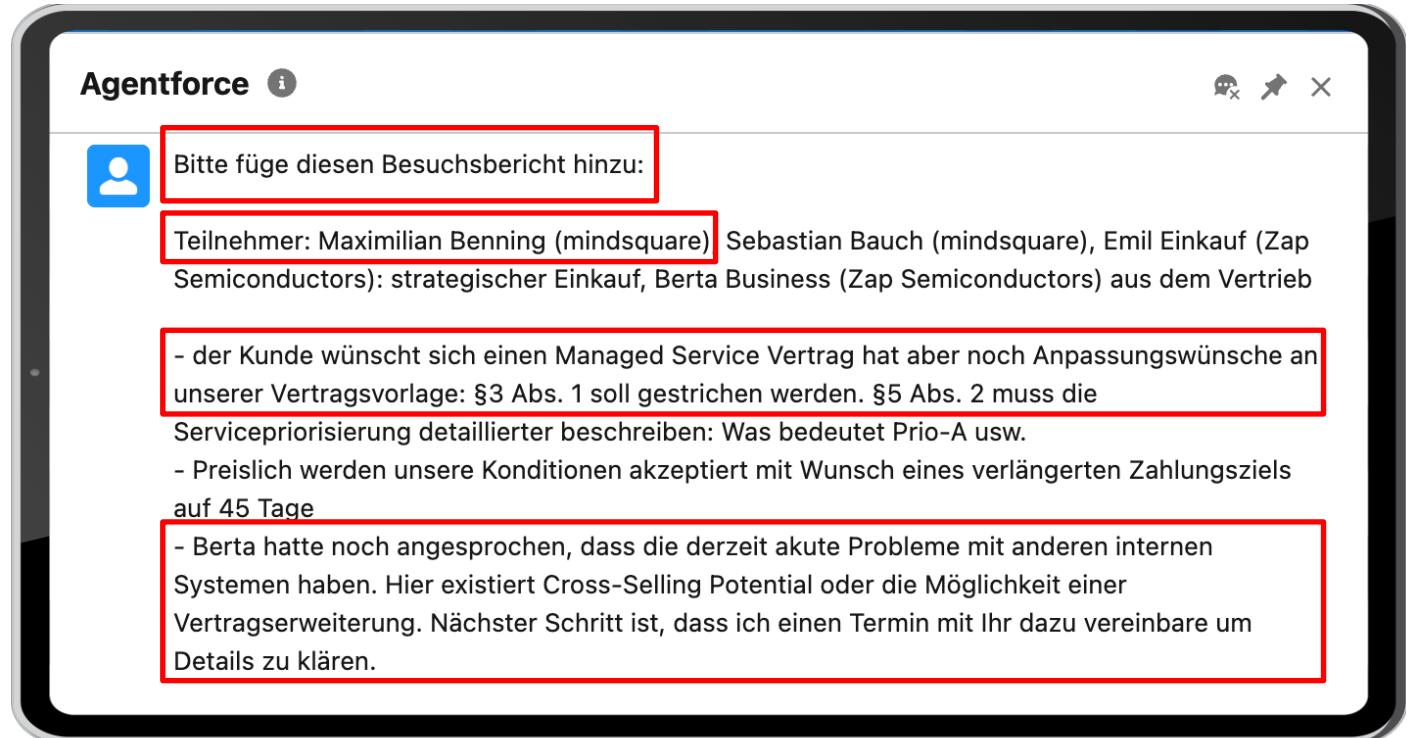
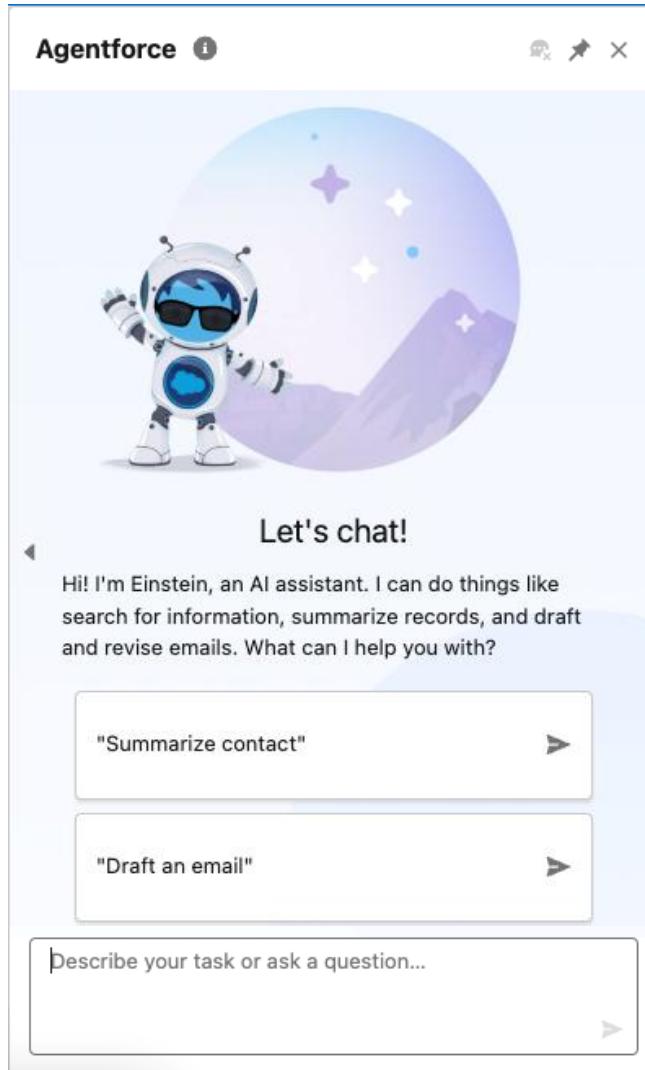
 **Umsatz:** > 150 Mio. EURO

 **Privates Unternehmen mit mehreren Landesgesellschaften weltweit verteilt**

Herausforderungen

- 1 Außendienst erfasst Berichte nur unzureichend
- 2 Sehr aufwendig, die relevanten Informationen zu destillieren

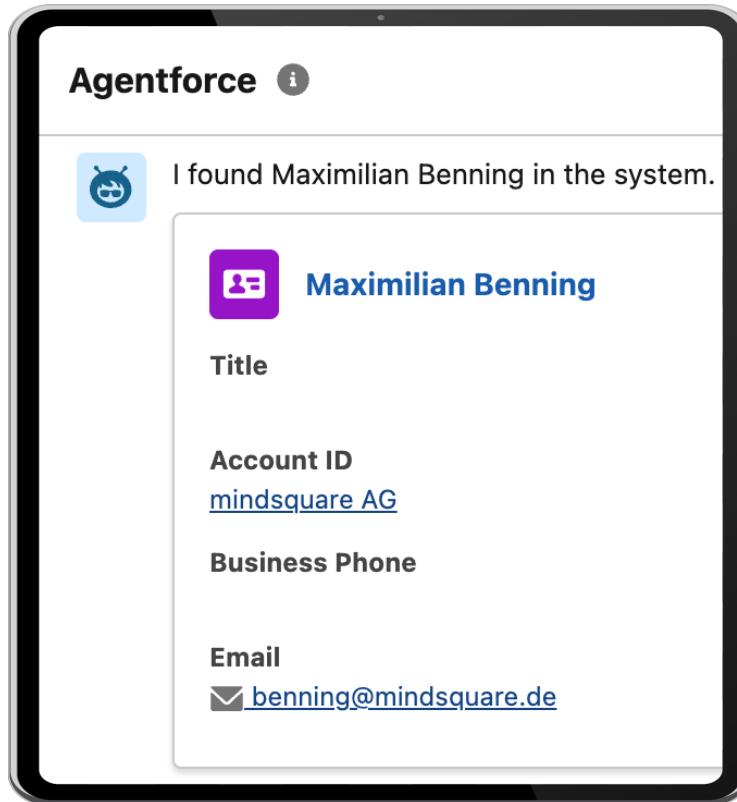
Kundenbeispiel: Bessere Auswertung von Besuchsberichten



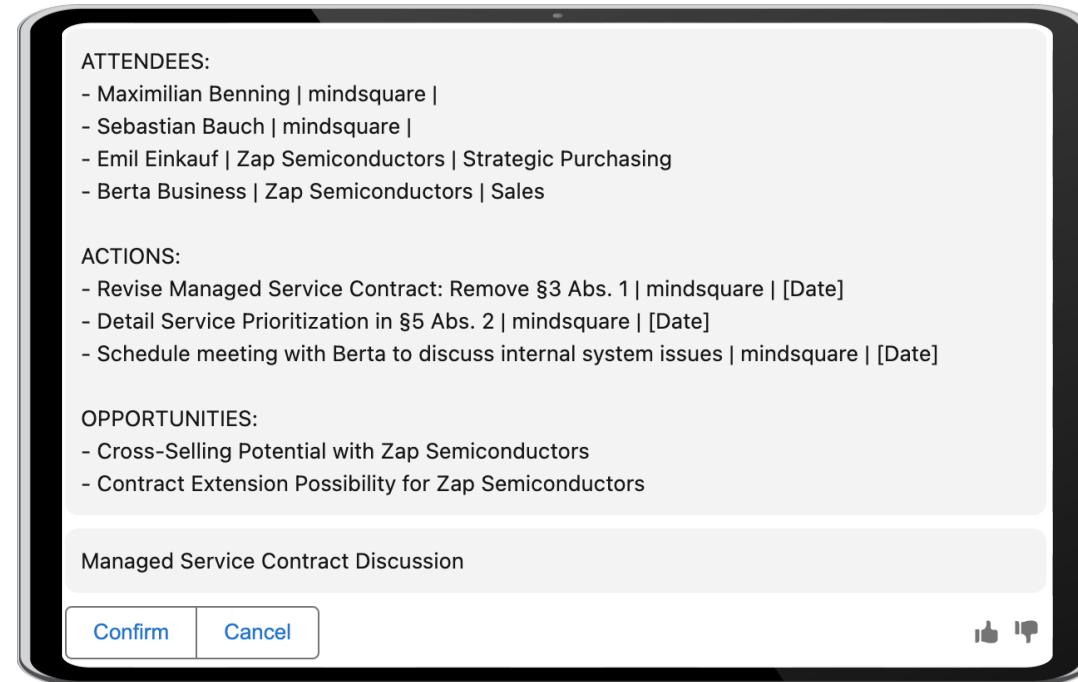
1. Einfügen unserer Besuchsnotiz in den Chat-Agent

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Kundenbeispiel: Bessere Auswertung von Besuchsberichten



2. Das System erkennt Teilnehmer, die im Salesforce als Kontakt existieren



3. Automatisch werden die Informationen strukturiert, sodass diese für Kollegen einfacher zugänglich sind

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Kundenbeispiel: Bessere Auswertung von Besuchsberichten

4. Der Besuchsbericht ist automatisch am passenden Kontakt verknüpft

The screenshot displays the Salesforce interface. On the left, a contact record for "Mr. Maximilian Benning" is shown, with fields for Account Name ("mindsquare AG"), Phone (2), Email ("benning@mindsquare.de"), and Contact Owner ("Sebastian Eßling"). On the right, the "Activity" tab is selected, showing the "Upcoming & Overdue" section which is currently empty. Below it, the "February • 2025" section lists two activities: "Managed Service Contract Discussi..." (logged a call) and "Kurzes Update" (logged a call about mindsquare AG). The first activity is highlighted with a red box.

Kundenbeispiel: Bessere Auswertung von Besuchsberichten

Unternehmenseckdaten

 **Branche:** Manufacturing



 **Mitarbeiter:** ca. 600

 **Umsatz:** > 150 Mio. EURO

 **Privates Unternehmen mit mehreren Landesgesellschaften weltweit verteilt**

Herausforderungen

- 1 Außendienst erfasst Berichte nur unzureichend
- 2 Sehr aufwendig, die relevanten Informationen zu destillieren

Das Projekt

- ✓ KI-Potentialanalyse zur Identifizierung der Use-Cases
- ✓ Shadowing mit dem Kundenadministrator für die technische Realisierung der automatischen Formatierung

Ergebnis

- Der Kunde hat einen klaren Katalog mit gewinnbringenden Use-Cases erhalten, von denen 4 Use Cases Top-Priorität haben
- Berichte können von Personen deutlich schneller analysiert werden, sodass durch die Produktivitätssteigerung mehr Zeit für wertschöpfende Themen bleibt
- Der Administrator des Kunden kann einfache Use-Cases und Anpassungen selbstständig durchführen

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Kundenbeispiel: Einfaches Erstellen von Besuchsberichten per Spracheingabe

Unternehmenseckdaten

 **Branche:** Manufacturing



 **Mitarbeiter:** ca. 1.500

 **Umsatz:** > 300 Mio. EURO

 **Internationale Vertriebsstrategie**

Herausforderungen

1 Außendienst schreibt noch viel auf Papier mit und übernimmt Daten später nicht nach Salesforce

2 Mit iPad ist die Erfassung umständlich und über die Bildschirmtastatur und Spracheingabe nur bedingt zuverlässig

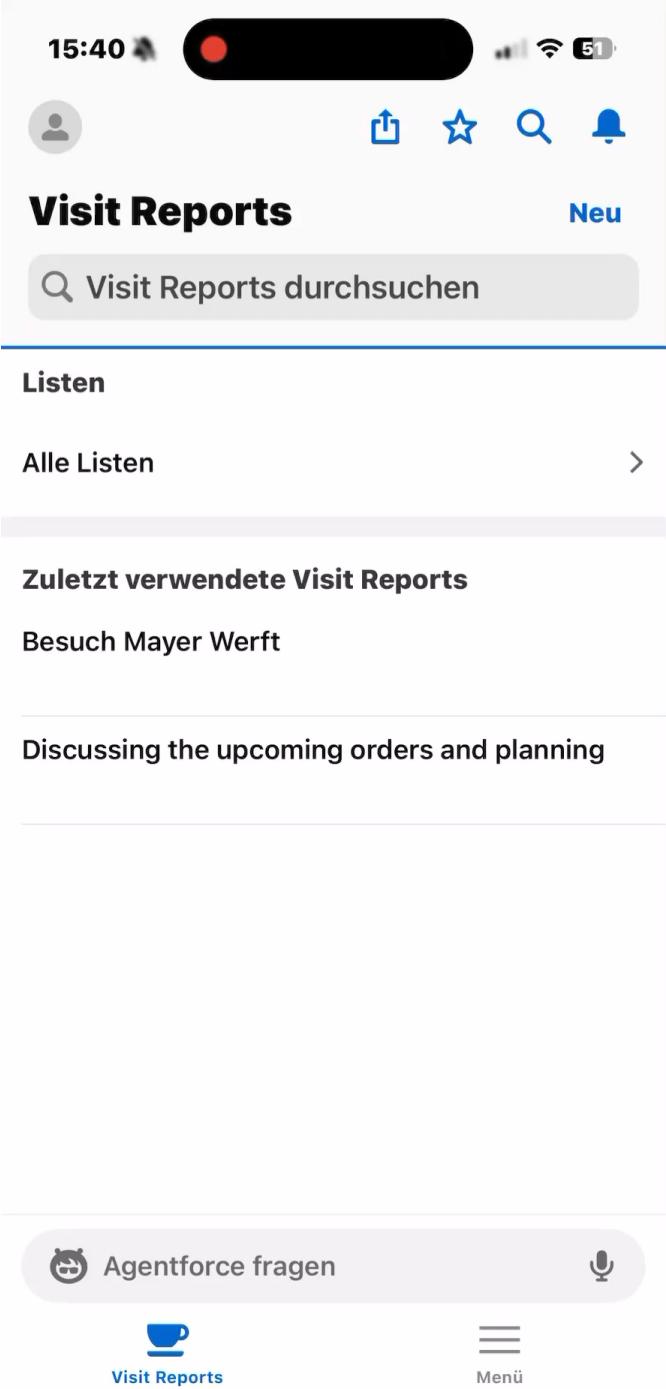
3 Verschiedene Sprachen im Einsatz

The screenshot shows a Salesforce Visit Report page. At the top, there's a header with a camera icon and the text "Visit Report" followed by the report title "Discussing the upcoming orders and planning". Below the header, there are two tabs: "Related" and "Details", with "Details" being the active tab. Under the "Information" section, the "VisitReport Name" is listed as "Discussing the upcoming orders and planning", and the "Account" is "Mayer Werft". The "Owner" is listed as "Sebastian Eßling". In the "Notes" section, there are two parts: "Unstructured Notes" and "Structured Report". The "Unstructured Notes" part contains a block of text about a meeting with Mr. Schmidt at Mayer Werft on March 10, 2025, discussing expansion plans and budget approval. The "Structured Report" part contains a summary of the meeting, mentioning the need for five specialized assembly machines and enhanced coating requirements.

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Kundenbeispiel: Einfaches Erstellen von Besuchsberichten per Spracheingabe

1. Anlegen eines neuen Besuchsberichtes
2. Eingabe per Spracheingabe als unstrukturierter Input in Muttersprache
3. Generierung eines strukturierten Berichts inkl. Übersetzung

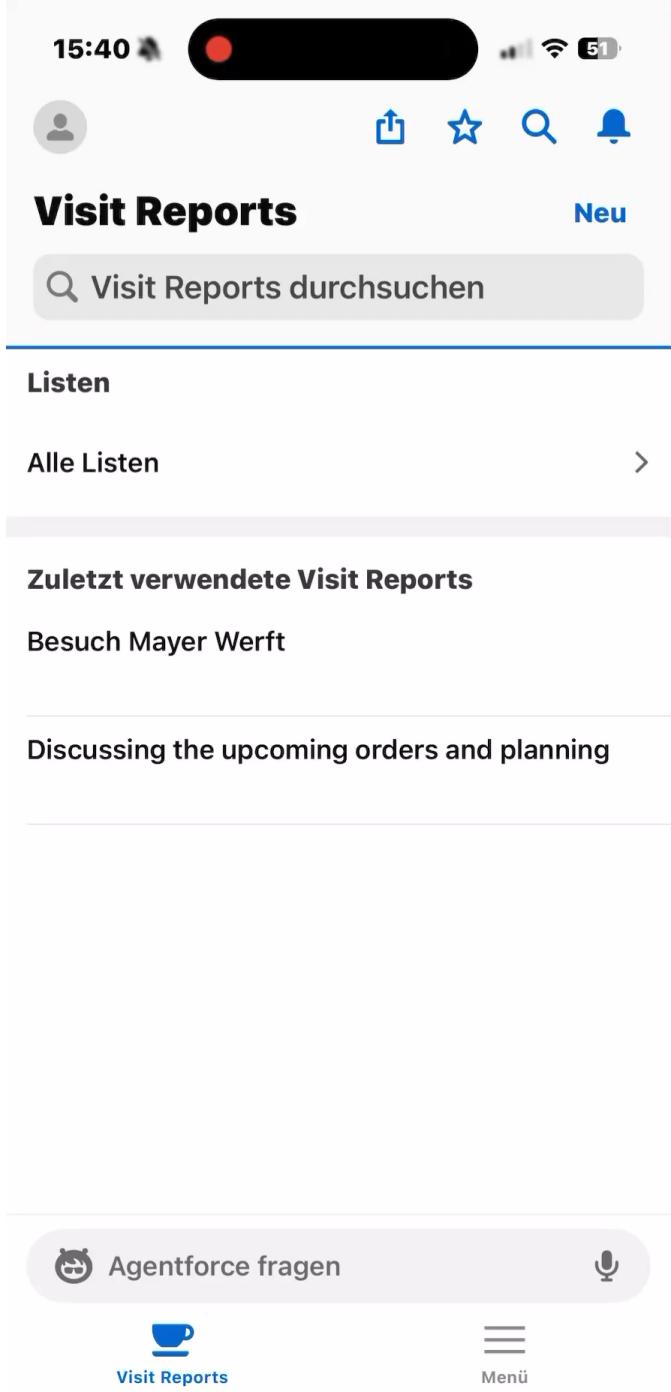


The screenshot shows the Salesforce Agentforce interface on a mobile device. At the top right, there are icons for profile, download, star, search, and notifications. The main header is "Visit Reports" with a "Neu" button. Below it is a search bar with the placeholder "Visit Reports durchsuchen". A horizontal line separates this from a section titled "Listen". Under "Listen", there is a link "Alle Listen" followed by a right-pointing arrow. Another horizontal line leads to "Zuletzt verwendete Visit Reports". Under this, there is a card for "Besuch Mayer Werft" which contains the text "Discussing the upcoming orders and planning". At the bottom, there is a footer bar with a microphone icon and the text "Agentforce fragen", a "Visit Reports" button with a coffee cup icon, and a "Menü" button with three horizontal lines.

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Kundenbeispiel: Einfaches Erstellen von Besuchsberichten per Spracheingabe

1. Anlegen eines neuen Besuchsberichtes
2. Eingabe per Spracheingabe als unstrukturierter Input in Muttersprache
3. Generierung eines strukturierten Berichts inkl. Übersetzung



The screenshot shows the Salesforce Agentforce mobile application interface. At the top right, there is a header with the time "15:40", battery level "51%", signal strength, and a red circular notification icon. Below the header are icons for profile, download, star, search, and notifications.

The main screen title is "Visit Reports" with a "Neu" button. A search bar below it contains the placeholder "Visit Reports durchsuchen".

A section titled "Listen" contains a link to "Alle Listen" with a right-pointing arrow. Below this is a section titled "Zuletzt verwendete Visit Reports" which lists "Besuch Mayer Werft".

At the bottom, there is a footer bar with a microphone icon and the text "Agentforce fragen". To the right of this is a speech bubble icon. The footer also includes a "Visit Reports" icon and a "Menü" icon with three horizontal lines.

Kundenbeispiel: Einfaches Erstellen von Besuchsberichten per Spracheingabe

Unternehmenseckdaten

 **Branche:** Manufacturing



 **Mitarbeiter:** ca. 1.500

 **Umsatz:** > 300 Mio. EURO

 **Internationale Vertriebsstrategie**

Herausforderungen:

- 1 Außendienst schreibt noch viel auf Papier mit und übernimmt Daten später nicht nach Salesforce
- 2 Mit iPad ist die Erfassung umständlich und über die Bildschirmtastatur und Spracheingabe nur bedingt zuverlässig
- 3 Verschiedene Sprachen im Einsatz

Das Projekt

- ✓ KI-Potentialanalyse zur Identifizierung der Use-Cases
- ✓ Ausarbeitung und Training der Prompts sowie Definition der Form der Besuchsberichte

Ergebnis:

- Der Kunde hat einen klaren Katalog mit gewinnbringenden Use-Cases erhalten, von denen 4 Use Cases Top-Priorität haben
- Der Außendienst erstellt durch die Vereinfachung nun deutlich ausführlichere Besuchsberichte in höherer Qualität und spart sich dadurch Zeit
- Die englischen Besuchsberichte können deutlich einfacher ausgewertet werden

Agenda

- 01 Wo stehen Unternehmen momentan im Hinblick auf Vertrieb & Service?**
- 02 Kundenbeispiele mit Agentforce**
- 03 Zusammenfassung & nächste Schritte**



Geschätzt bei
DAX-40-Unternehmen &
Mittelstand



Gestalten Sie Ihr Salesforce zukunftsfähig. Ihre Salesforce-Berater für Vertrieb & Service



Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Warum ist es wichtig, jetzt zu handeln?

- ▶ **Wettbewerb um Talente verschärft sich**
- ▶ **Produktivitätslücke ohne KI-Einsatz**
- ▶ **KI-Adoption wird zum Wettbewerbsvorteil**

Handeln statt Hoffen: Drei Hebel gegen Personalmangel im Vertrieb



Personallücken JETZT entgegenwirken

- Offene Stellen und Fachkräftemangel belasten Ihr Team heute
- Bestehende Mitarbeiter konzentrieren sich auf wertschöpfende Tätigkeiten statt auf Überlastung



Keine Spielerei, sondern ausprobieren & durchziehen

- Wer nur testet statt implementiert, löst keinen Personalmangel
- KI wird erst zur echten Arbeitskraft, wenn sie konsequent in die Prozesse integriert wird (nicht als Pilotprojekt, sondern als Standard)



Nicht nur dort ansetzen, wo es am einfachsten ist

- An die Kernprozesse im Vertrieb gehen, dort passiert der große Hebel und die spürbare Entlastung
- Ja, es erfordert Mut und Umstellung, aber der ROI in Personalkapazität ist nachhaltig wirksam

Vertriebs- und Serviceziele erreichen – auch ohne neues Personal dank Salesforce Agentforce KI möglich

Was ist der **nächste Schritt**?

KI-Reifegrad-Check: Klarheit, wo Sie stehen und einen Plan für die Zukunft

- Besuchen Sie dafür unseren Stand
(Standnummer D02 – gegenüber von Salesforce)



Andreas Haas

Senior Berater im Consulting-Bereich
IT für Vertrieb und Service

summit2025@mindsquare.de