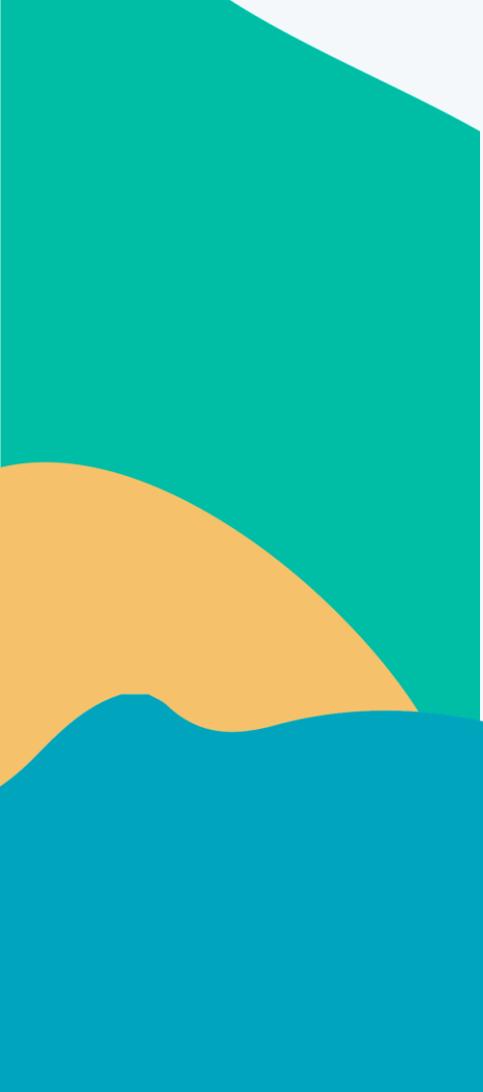


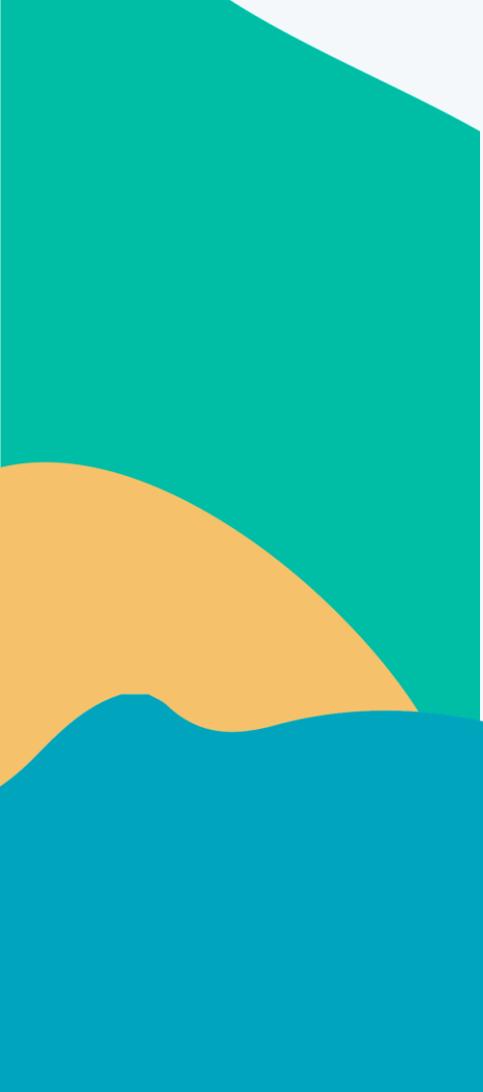
HubSpot



**Wie Sales Teams Zeit
zurückgewinnen, um mehr**

Deals abzuschließen.





**Wie Sales Teams Zeit
zurückgewinnen, um mehr**

~~Deals abzuschließen.~~

Zeit für die Familie zu haben.



**Wie Sales Teams Zeit
zurückgewinnen, um mehr**

~~**Deals abzuschließen.**~~

~~**Zeit für die Familie zu haben.**~~

Dinge zu tun, die Spaß machen.





Über Mich

Maximilian Keil

Seit 2016 im Software-Vertrieb.

- Seit über drei Jahren Teamverantwortung bei HubSpot
- Teamleitung im Bereich Kleinkunden, Mittelstand und Corporate
- Passionierter Eiffelturmbesteiger mit über 100+ Besuchen



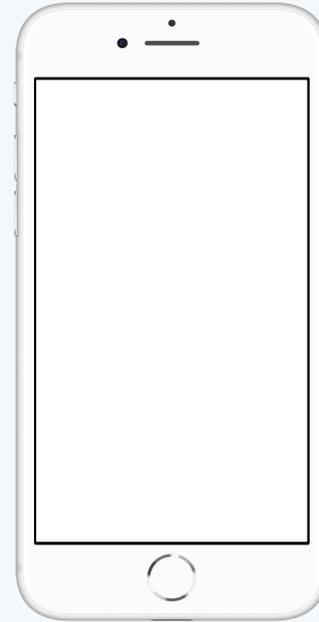
Agenda

1. Daten: Zeit von Vertriebsmitarbeitenden
2. The Big Picture: Plattform-Lösungen
3. The Smaller Picture: Tools zur Zeitrückgewinnung
4. Q&A



Bevor wir starten, zwei Fragen an Sie:

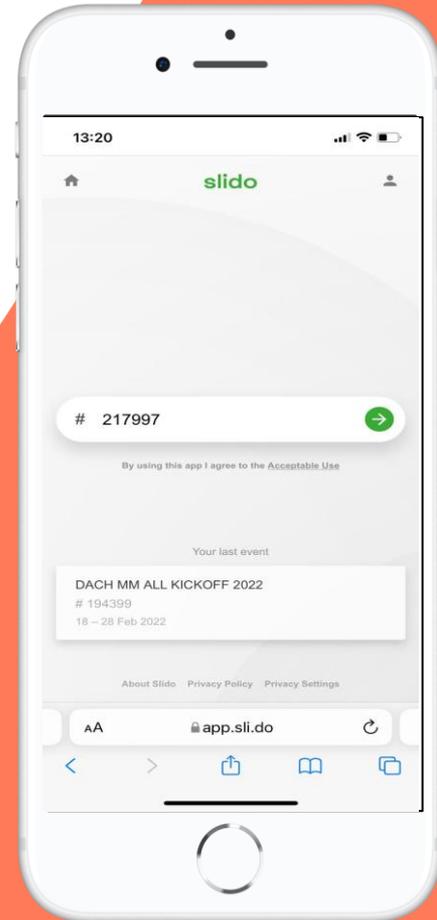
slido.com
#217997



Kleine Umfrage:

slido.com

#217997



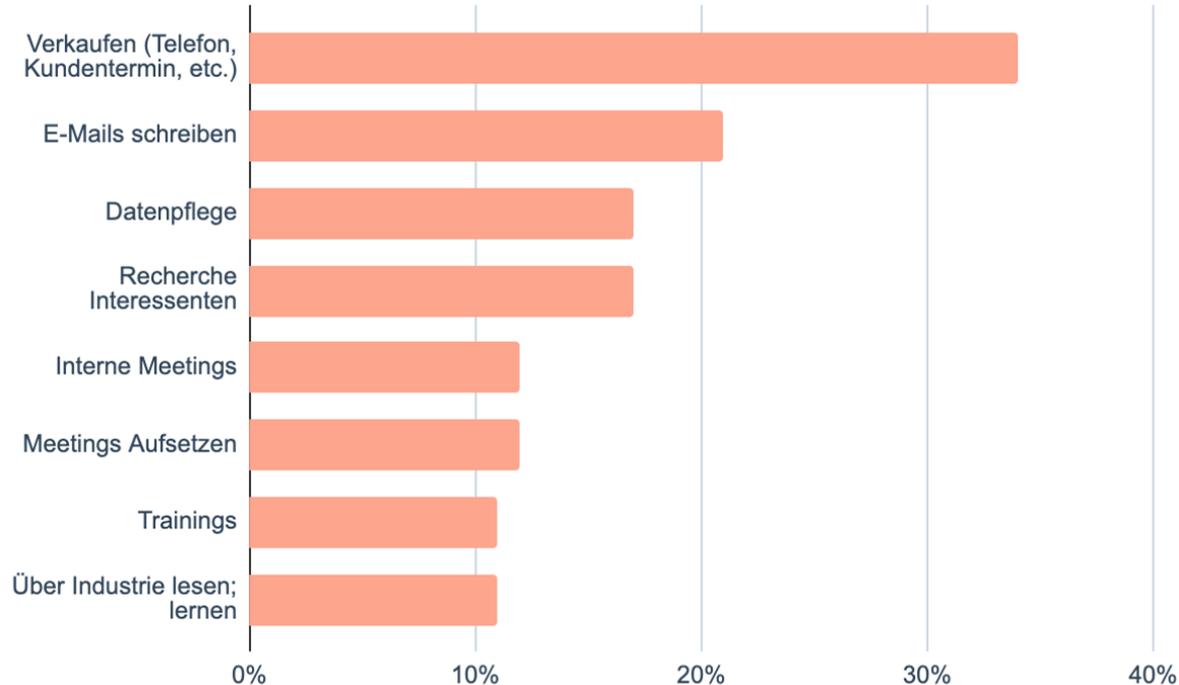
Zeit von Vertriebsmitarbeitenden

Dateneinblicke



Wo verbringen Vertriebsmitarbeitende ihre Zeit?

(Durchschnitt aller Antworten)



Basis: 420 Vertriebsmitarbeitende in den USA, Großbritannien und Kanada

Quelle: [HubSpot Vertriebsumfrage Q1 2017](#)





The Big Picture: Platform Lösungen



Anonym

Kundschaft



CMS



Marketing



CRM

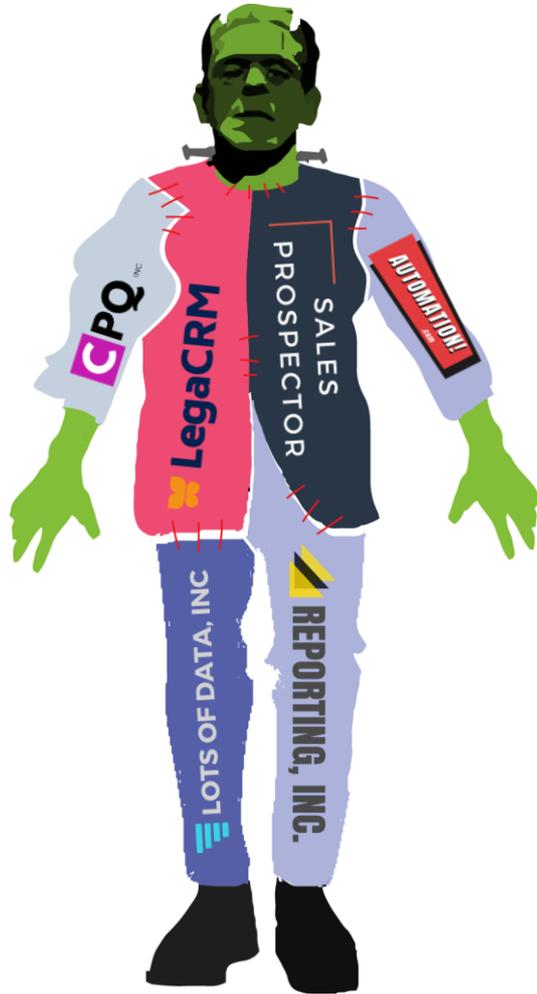


Sales



Service





Es entsteht das
CRM
Frankensystem



Anbieter All-In-One Cloud-Plattform



Adobe Experience Cloud



Enorme Zeitersparnis:

1. Eine zentrale Datenbank

erleichtert die Abstimmung und Arbeit.

2. Ein einheitliches Nutzererlebnis

erleichtert die Annahme und Datenpflege.

3. Ein zentraler Anbieter

erleichtert Trainingsinvestment und Annahme für das komplette Unternehmen



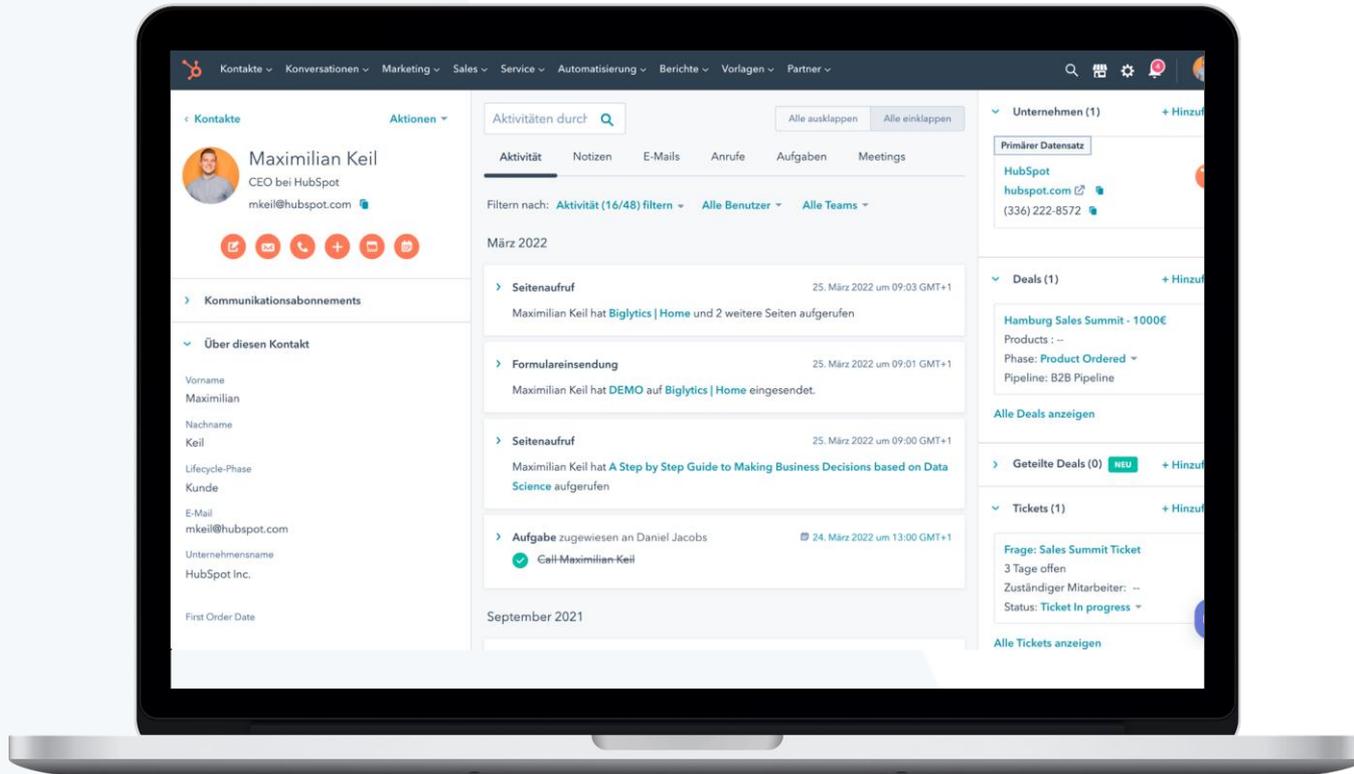
Plattform Lösungen



Nutzen Sie eine
CRM-Plattform.



Einblick: Plattform-Lösungen



Kontakte Aktionen v



Maximilian Keil

CEO bei HubSpot
mkeil@hubspot.com

✉
✉
☎
+
📄
📅

Kommunikationsabonnements

Über diesen Kontakt

Vorname: Maximilian
 Nachname: Keil
 Lifecycle-Phase: Kunde
 E-Mail: mkeil@hubspot.com
 Unternehmensname: HubSpot Inc.
 First Order Date:

Aktivitäten durch 🔍 Alle ausklappen | Alle einklappen

- Aktivität
- Notizen
- E-Mails
- Anrufe
- Aufgaben
- Meetings

Filtern nach: **Aktivität (15/48) filtern** v **Alle Benutzer** v **Alle Teams** v

April 2022

E-Mail - Termin Sales Summit von Maximilia... **Anpinnen** 28. Apr. 2022 um 07:43 GMT+8



Maximilian Keil
an Maximilian Keil v

● Gesendet

Antworten **Weiterleiten** **Löschen**

Hallo Max,

Ich freue mich auf unseren Termin auf dem Sales-Summit. Ich hoffe, du bist nicht einer von denen, die einen langweiligen Vortrag halten müssen, sondern hast Zeit für die 1. FC St. Pauli Stadiontour.

Liebe Grüße

2 Zuordnungen v

Protokollierter Anruf - Kontakt aufgenommen von Maximi... 1. Apr. 2022 um 10:30 GMT+8

Termin vereinbart, um uns auf dem Sales-Summit in Hamburg zu treffen.

Unternehmen (1) + Hinzufügen

Primärer Datensatz

HubSpot
 hubspot.com  
 (336) 222-8572 

Deals (1) + Hinzufügen

Hamburg Sales Summit - 1000€
 Products: --
 Phase: **Trial** v
 Pipeline: Sky elements drones

Alle Deals anzeigen

Geteilte Deals (0) NEU + Hinzufügen

Tickets (1) + Hinzufügen

Frage: Sales Summit Ticket
 ein Monat offen
 Zuständiger Mitarbeiter: --
 Status: **Ticket In progress** v

Hilfe



← Kontakte

Aktionen ▾



Maximilian Keil

CEO bei HubSpot

mkeil@hubspot.com



› Kommunikationsabonnements

▾ Über diesen Kontakt

Vorname

Maximilian

Nachname

Keil

Lifecycle-Phase

Kunde

E-Mail

mkeil@hubspot.com

Unternehmensname

HubSpot Inc.

First Order Date

Termin vereinbart, um uns auf dem Sales-Summit in Hamburg zu treffen.

März 2022

› **Seitenaufruf** 28. März 2022 um 21:17 GMT+8

Maximilian Keil hat [Biglytics Customer Portal](#) und 2 weitere Seiten aufgerufen

▾ **Seitenaufruf** 25. März 2022 um 16:03 GMT+8

Maximilian Keil hat [Biglytics | Home](#) und 2 weitere Seiten aufgerufen

● Angezeigt [Market Analysis for Retail](#)
25. März 2022 um 16:03 GMT+8

● Angezeigt [Biglytics | Home](#)
25. März 2022 um 16:02 GMT+8

● Angezeigt [Biglytics | Home](#)
25. März 2022 um 16:00 GMT+8

› **Formulareinsendung** 25. März 2022 um 16:01 GMT+8

Maximilian Keil hat [DEMO](#) auf [Biglytics | Home](#) eingesendet.

› **Seitenaufruf** 25. März 2022 um 16:00 GMT+8

Maximilian Keil hat [A Step by Step Guide to Making Business Decisions based on Data](#)

▾ Unternehmen (1) + Hinzufügen

Primärer Datensatz

HubSpot

hubspot.com

(336) 222-8572



▾ Deals (1) + Hinzufügen

[Hamburg Sales Summit - 1000€](#)

Products : --

Phase: [Trial](#)

Pipeline: [Sky elements drones](#)

[Alle Deals anzeigen](#)

› Geteilte Deals (0) **NEU** + Hinzufügen

▾ Tickets (1) + Hinzufügen

[Frage: Sales Summit Ticket](#)

ein Monat offen

Zuständiger Mitarbeiter: --

Status: [Ticket In progress](#)

Hilfe

◀ Kontakte Aktionen ▾



Maximilian Keil
CEO bei HubSpot
mkeil@hubspot.com



➤ Kommunikationsabonnements

▾ Über diesen Kontakt

Vorname
Maximilian

Nachname
Keil

Lifecycle-Phase

Kunde

E-Mail
mkeil@hubspot.com

Unternehmensname
HubSpot Inc.

First Order Date

März 2022

- **Seitenaufruf** 28. März 2022 um 21:17 GMT+8
Maximilian Keil hat [Biglytics Customer Portal](#) und 2 weitere Seiten aufgerufen
- **Seitenaufruf** 25. März 2022 um 16:03 GMT+8
Maximilian Keil hat [Biglytics | Home](#) und 2 weitere Seiten aufgerufen
- **Seitenaufruf** 25. März 2022 um 16:00 GMT+8
Maximilian Keil hat [A Step by Step Guide to Making Business Decisions based on Data Science](#) aufgerufen

August 2021

Marketing-E-Mail gesendet an Maximilian Keil <mkeil@hubspot.com> 19. Aug. 2021 um 22:45

[Thank you for your request!](#)

➤ ● Geöffnete:2 Klicks:0 Antworten:0

Juli 2021

- **Protokollierter Anruf** von Daniel Wolter 1. Juli 2021 um 19:25 GMT+8

▾ Unternehmen (1) + Hinzufügen

Primärer Datensatz

HubSpot 
hubspot.com  
(336) 222-8572 

▾ Deals (1) + Hinzufügen

Hamburg Sales Summit - 1000€

Products : --

Phase: **Trial** ▾

Pipeline: Sky elements drones

[Alle Deals anzeigen](#)

➤ Geteilte Deals (0) NEU + Hinzufügen

▾ Tickets (1) + Hinzufügen

Frage: Sales Summit Ticket
ein Monat offen

Zuständiger Mitarbeiter: --

Status: **Ticket In progress** ▾

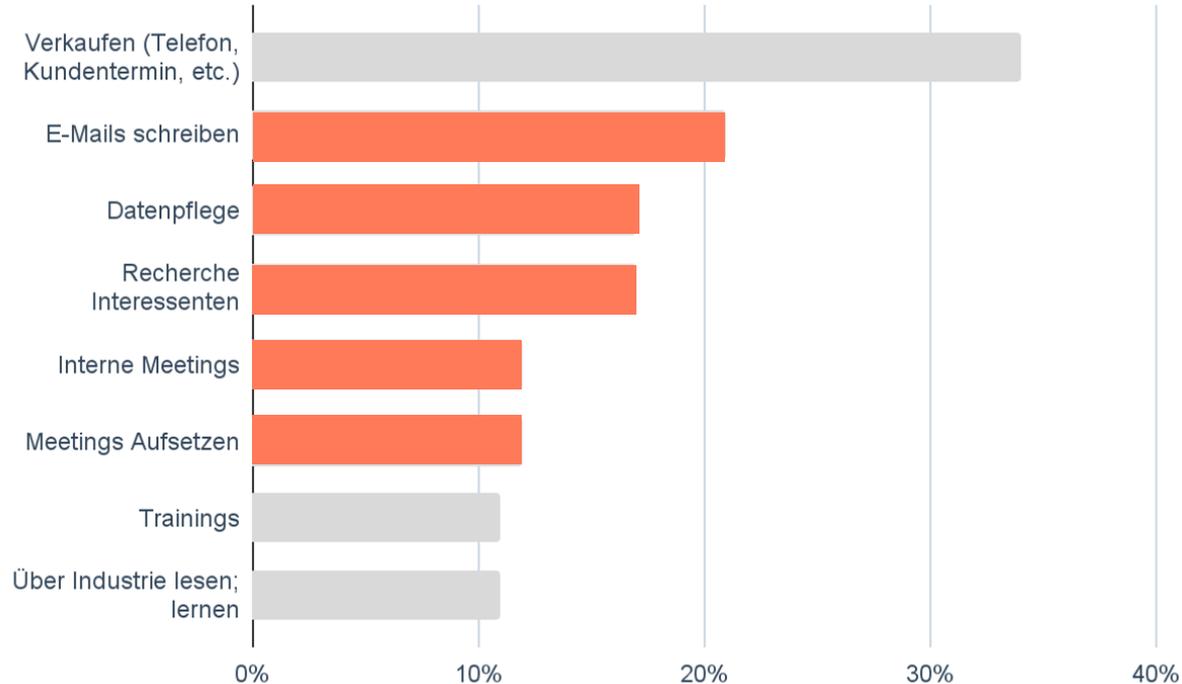
[Hilfe](#)



The Smaller Picture: Tools zur Zeitrückgewinnung



Optimierungspotenzial nach Bereichen:

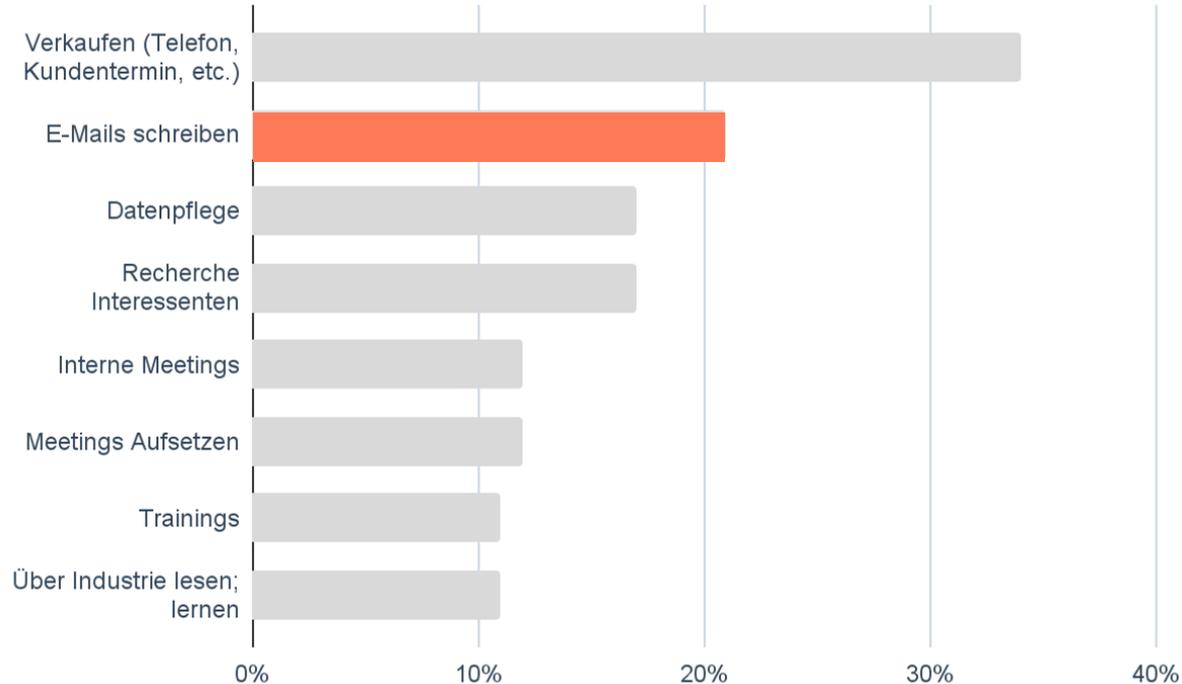


Basis: 420 Vertriebsmitarbeitende in den USA, Großbritannien und Kanada

Quelle: [HubSpot Vertriebsumfrage Q1 2017](#)



Tools zur Optimierung der E-Mail Kommunikation



Basis: 420 Vertriebsmitarbeitende in den USA, Großbritannien und Kanada

Quelle: [HubSpot Vertriebsumfrage Q1 2017](#)



SALES HUB PROFESSIONAL

Live Demo: Vorlagen & Sequenzen

Durch Integrationen mit E-Mail-Providern wird HubSpot noch einfacher. Erstellen Sie personalisierte E-Mail-Vorlagen für alle Phasen Ihres Vertriebsprozesses und teilen Sie sie mit Ihrem Team.

Mit Sequenzen können Sie dann eine Folge von E-Mails und Aufgaben basierend auf Ihren Vorlagen erstellen, die nach einem festgelegten Zeitplan versendet werden.

The image displays two overlapping screenshots of the HubSpot interface. The top screenshot, titled "Vorlage bearbeiten", shows an email template editor. The "Name" field contains "Share Helpful Resource" and the "Zuständiger Mitarbeiter" is "Joe Mayall". The "Betreff" (Subject) is "Kontakt: Vorname, thought you'd find this interesting...". The email body contains personalized text: "Kontakt: Vorname, Your latest announcement this week about [INSERT NEWS] got me thinking. I found this article on [INSERT ARTICLE TITLE] that may be beneficial as you folks progress." The bottom screenshot, titled "Post call/meeting follow up Sequence", shows a sequence configuration screen. It indicates "8 Schritte | 13 Geschäftstage bis zum Abschluss" and "Ein Kontakt wird aus dieser Sequenz entfernt in jedem dieser Fälle." The first step is "1. Automatisierte E-Mail" with the subject "Fixing problems and moving forwards" and a personalized body: "Hi Kontakt: Vorname, Thanks for taking the time to share a little about Unternehmen: Name, as well as the goals and". The second step is "2. E-Mail" with the task "Aufgabe erstellen in 2 Werktagen" and the subject "Send follow-up email".



To

Cc Bcc

Subject

 Vorlagen  Meetings  Aufgaben  Sequenzen  Snippets  Dokumente

Protokollieren 0/0 Nachverfolgen

 Einfügen: Sales Summit - Demo Follow-Up

--

Maximilian Keil

Principal Sales Manager
Mid-Market D/A/CH
HubSpot Germany GmbH

 [+49 30 208486038](tel:+4930208486038)
 mkeil@hubspot.com
 www.hubspot.de
 Am Postbahnhof 17
10243 Berlin



We're committed to your privacy. HubSpot utilizes both public information and/or the information you provide to us to contact you about our relevant content, products, and services. You may unsubscribe from these communications at any time. For more information, check out our [Privacy Policy](#).



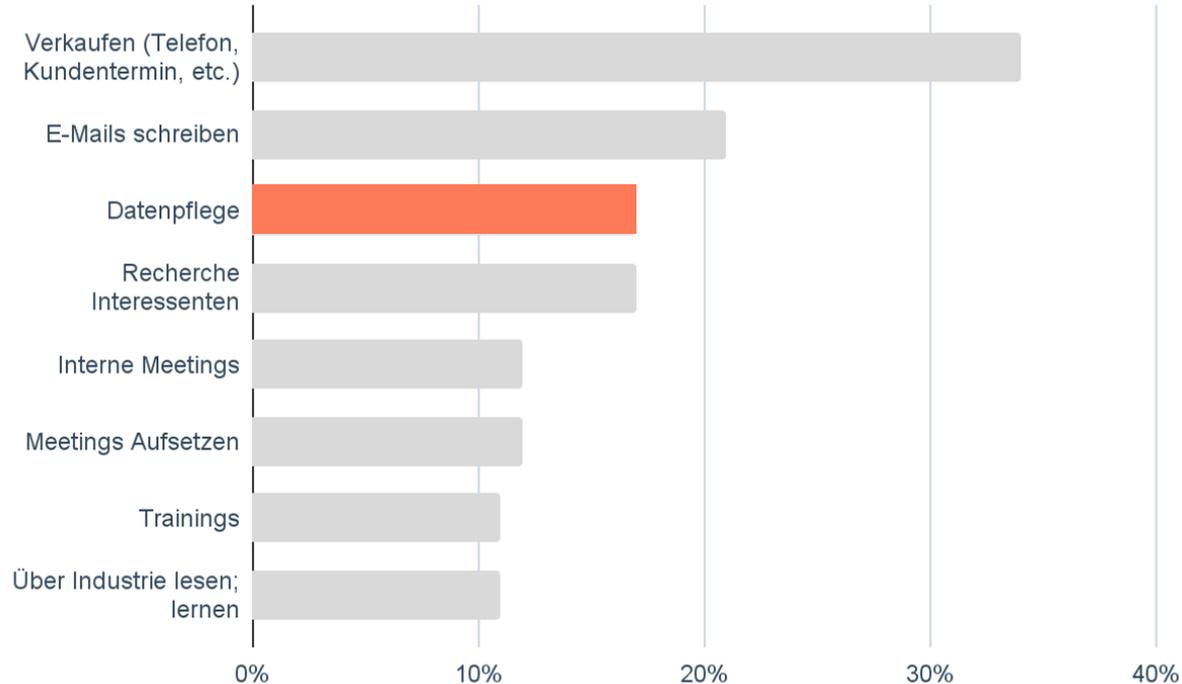
0 Schritte | 0 Geschäftstage bis zum Abschluss

Ein Kontakt wird aus dieser Sequenz entfernt in jedem dieser Fälle.

Beginnen Sie, indem Sie Ihrer neuen Sequenz eine E-Mail-Vorlage oder Aufgabe hinzufügen.



Tools zur Optimierung der Datenpflege



Basis: 420 Vertriebsmitarbeitende in den USA, Großbritannien und Kanada
Quelle: [HubSpot Vertriebsumfrage Q1 2017](#)



SALES HUB PROFESSIONAL

Automatisierung

Automatisieren Sie häufig wiederkehrende Tätigkeiten wie die Zuweisung von Leads, die Benachrichtigung von Mitarbeitenden über bestimmte Aktivitäten von Kontakten, die Erstellung von Aufgaben und vieles mehr.

The screenshot displays the 'Passive Candidate Nurturing' automation workflow in Salesforce. The workflow consists of the following steps:

- Kontakt-Aufnahme-Trigger**: A trigger box with the condition 'Listenmitgliedschaft ist Mitglied von \$10Mil+ CFO'.
- Neue Aktion**: A placeholder box for a new action.
- 1. E-Mail senden**: An action box with the subject 'We've got a new blog post!' and an 'Optionen' dropdown.
- 2. Für eine bestimmte Dauer v...**: A delay action box set for '7 Tage' with an 'Optionen' dropdown.

On the right side, the 'Aktion auswählen' (Select Action) panel is open, showing a search bar and several categories of actions:

- Verfügbare Aktionen**: A search bar labeled 'Aktionen durchsuchen'.
- Verzögerung** (Delay):
 - Für eine bestimmte Dauer verzögern
 - Bis zu einem Wochentag oder einer Uhrzeit verzögern
 - Verzögern, bis Event stattfindet
- Workflow**:
 - In anderen Workflow aufnehmen
 - Webhook triggern
 - Benutzerdefinierter Code (NEU)
 - Daten formatieren (NEU)
- Verzweigungen** (Branching):
 - Wenn/dann-Verzweigung
 - Einfache Verzweigung (BETA-VERSION)

An 'Abbrechen' (Cancel) button is located at the bottom of the panel.



 Warnungen

 Details

Optionen

Einstellungen

Änderungen

 Aufnehmen

 Test

Mehr ▾

> Minimap anzeigen

+

-

100%

 Deal-Aufnahme-Trigger

Deal-Phase ist ein beliebiges von Gewonnen ((save) DACH Pipeline)

+



KOSTENLOSE TOOLS

Visitenkarten-Scanner

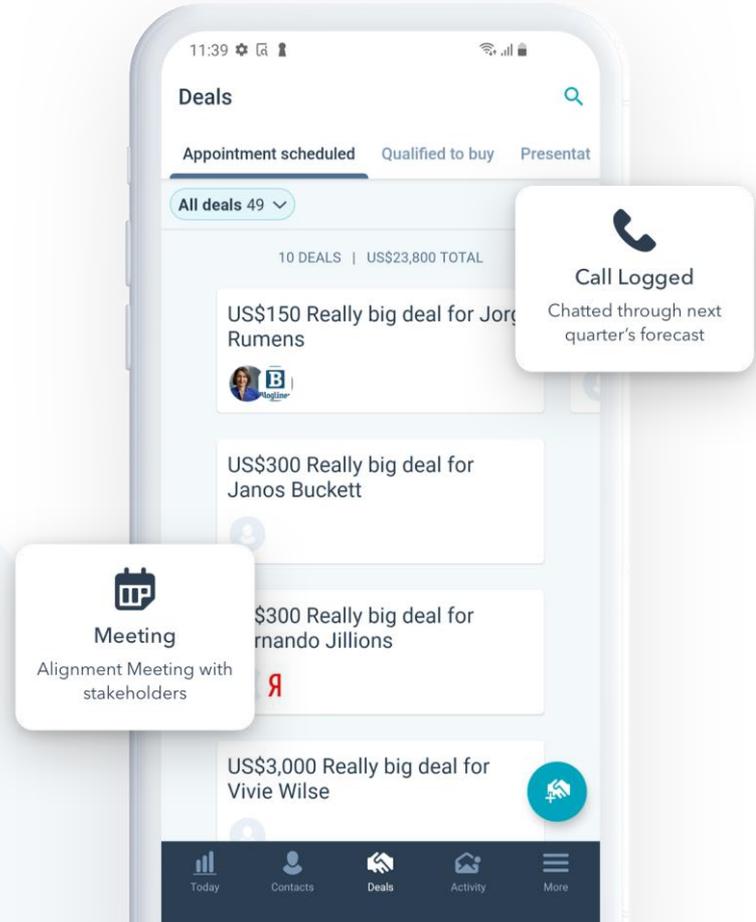
Verwandeln Sie Visitenkarten in Sekundenschnelle in CRM-Kontakte und nutzen Sie die gewonnene Zeit, um außerordentliche Kundenerlebnisse zu schaffen.



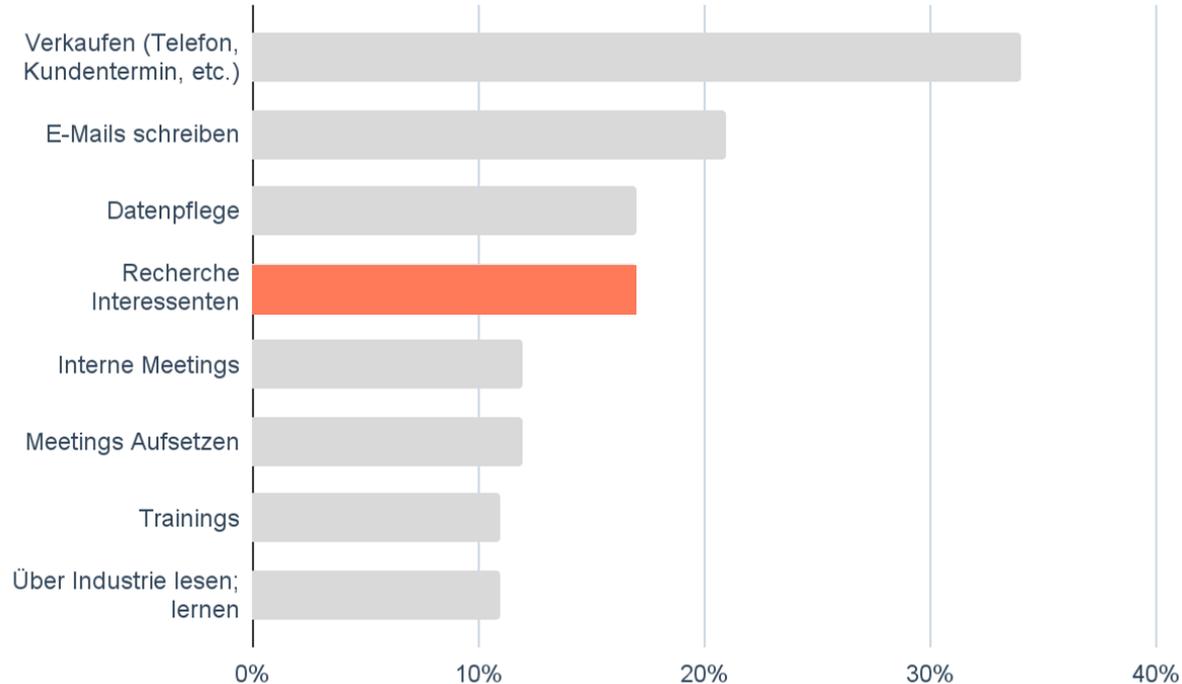
KOSTENLOSE TOOLS

Mobile-App

Verwalten Sie Ihre Deals, Kontakte und Aufgaben von unterwegs und bleiben Sie mit Ihren Leads, Ihren Kundinnen und Kunden und Ihrem Team in Kontakt.



Tools zur Optimierung der Interessenten Recherche



Basis: 420 Vertriebsmitarbeitende in den USA, Großbritannien und Kanada

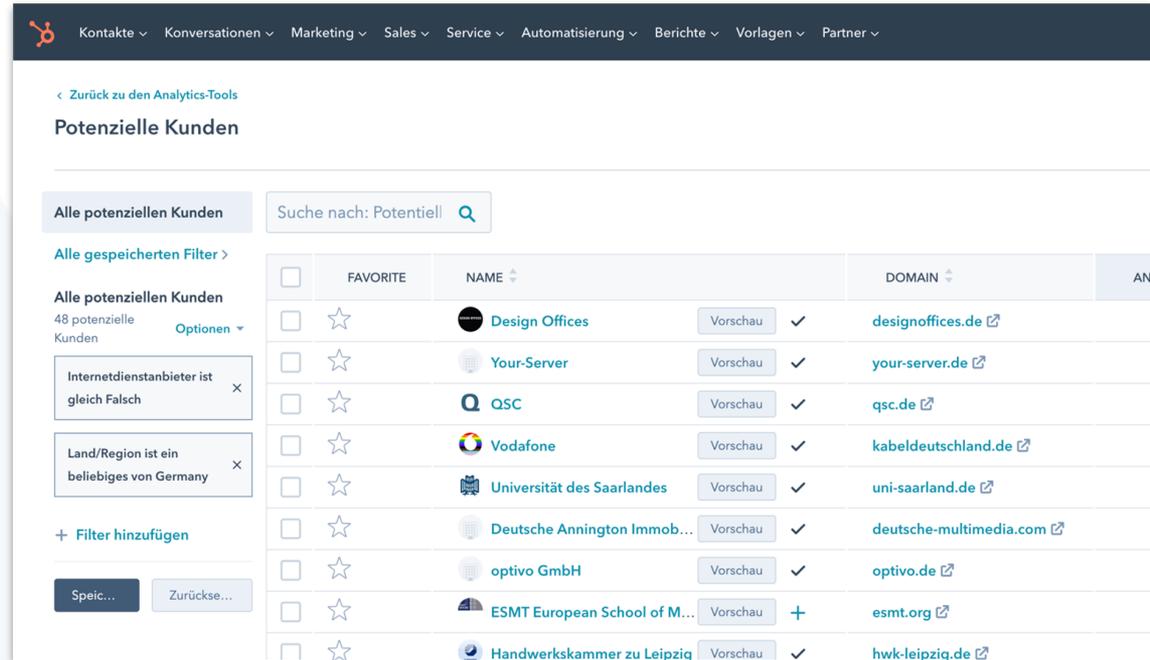
Quelle: [HubSpot Vertriebsumfrage Q1 2017](#)



KOSTENLOSE TOOLS

Prospects

Entdecken Sie welche Firmen Ihre Webseite besuchen basierend auf IP-Adressen. Völlig ohne Formulare, haben Sie mit „Prospects“ die ersten Ansatzpunkte für welche Unternehmen Ihr Angebot interessant ist.

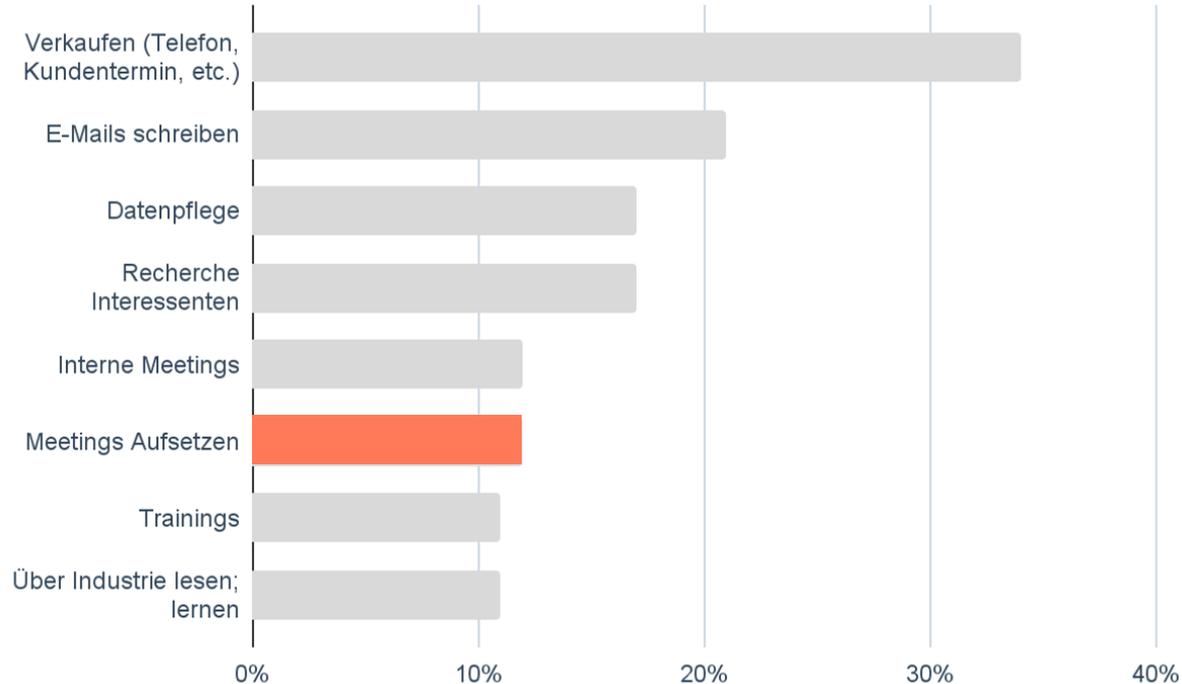


The screenshot displays the 'Prospects' tool interface. At the top, there is a navigation bar with menu items: Kontakte, Konversationen, Marketing, Sales, Service, Automatisierung, Berichte, Vorlagen, and Partner. Below this, a breadcrumb link reads '< Zurück zu den Analytics-Tools'. The main heading is 'Potenzielle Kunden'. On the left side, there are filter controls: 'Alle potenziellen Kunden' (48 potenzielle Kunden), 'Alle gespeicherten Filter', and two active filters: 'Internetdienstanbieter ist gleich Falsch' and 'Land/Region ist ein beliebiges von Germany'. A search bar contains 'Suche nach: Potentiell'. The main table lists potential customers with columns for FAVORITE, NAME, and DOMAIN. Each row includes a checkbox, a star icon, a company name with logo, a 'Vorschau' button, a checkmark, and a domain name with a link icon.

<input type="checkbox"/>	FAVORITE	NAME	DOMAIN	AN
<input type="checkbox"/>	☆	Design Offices	Vorschau ✓ designoffices.de	
<input type="checkbox"/>	☆	Your-Server	Vorschau ✓ your-server.de	
<input type="checkbox"/>	☆	QSC	Vorschau ✓ qsc.de	
<input type="checkbox"/>	☆	Vodafone	Vorschau ✓ kabeldeutschland.de	
<input type="checkbox"/>	☆	Universität des Saarlandes	Vorschau ✓ uni-saarland.de	
<input type="checkbox"/>	☆	Deutsche Annington Immob...	Vorschau ✓ deutsche-multimedia.com	
<input type="checkbox"/>	☆	optivo GmbH	Vorschau ✓ optivo.de	
<input type="checkbox"/>	☆	ESMT European School of M...	Vorschau + esmt.org	
<input type="checkbox"/>	☆	Handwerkskammer zu Leipzig	Vorschau ✓ hwk-leipzig.de	



Tools zur Optimierung des Aufsetzens von Terminen



Basis: 420 Vertriebsmitarbeitende in den USA, Großbritannien und Kanada

Quelle: [HubSpot Vertriebsumfrage Q1 2017](#)



SALES HUB STARTER

Meetings-Tool

Bieten Sie Ihren potenziellen Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, sich direkt in Ihren Terminkalender einzutragen. Gebuchte Meetings werden mit Ihrem Google Kalender bzw. Office 365 synchronisiert, sodass Sie immer auf dem neuesten Stand sind. Wenn neue Kontakte Meetings buchen, werden ihre Daten automatisch in HubSpot erfasst und ihre Aktivitäten protokolliert.

BIGLYTICS

Sie fragen sich, warum bestimmte Termine und Zeiten nicht gebucht werden können? [Fehler bei meinem Kalender beheben.](#)
Machen Sie sich keine Sorgen, Ihren potenziellen Kunden wird diese Nachricht nicht angezeigt.

Meeting-Dauer

30 Min.

Bitte gewünschte Uhrzeit wählen:
UTC -04:00 Eastern Time ▾

15:00

15:15

15:30

15:45

Meeting mit Elise Beck

Mai

MO.	DI.	MI.	DO.	FR.	SA.	SO.
					1	2
26	27	28	29	30		
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30



SALES HUB ENTERPRISE

Leitfäden

Erstellen Sie eine Bibliothek mit Best Practices und Ressourcen für den Vertrieb. Mithilfe von regelbasierter Automatisierung können Sie Ihrem Vertriebsteam direkt in HubSpot empfohlenen Content zur Verfügung stellen.

The screenshot shows the HubSpot interface for a call transcript. At the top, there is a search bar labeled "Aktivitäten durchsuchen" and two buttons: "Alle ausklappen" and "Alle einklappen". Below this is a navigation bar with "Anrufe" and "Leitfaden" (selected). The main content area displays a call transcript with a question: "Können Sie mir ein bisschen mehr über Ihr Unternehmen erzählen?". Below the question are two filter buttons: "B2B" and "B2C". A text input field labeled "Notizen" is provided for the user to add notes. A second question follows: "Ziele und das Marktumfeld des Unternehmens dieses Jahr?". Below this question are four filter buttons: "Umsatz", "Headcount", "Expansion", and "Neue Produkte". Another "Notizen" text input field is provided. At the bottom of the transcript, there are two buttons: "Anruf protokollieren" (highlighted in orange) and "Ergebnis auswählen" (with a dropdown arrow).

“Zeit ist Geld” - besonders im Vertrieb

50k

Gehalt

Durchschnittliches
Jahresgehalt von
Vertriebsmitarbeitenden

(Quelle: [Stepstone](#))

10 %

Zeitersparnis

Schätzung über alle
präsentierten
Bereiche hinweg.

40k

“Einsparung”

pro Jahr
Bei einem Team von 5
Vertriebsmitarbeitenden.



Q&A



Vielen Dank

