

Der intelligente **KI-Begleiter** im Außendienst

Umsatzintelligenz
für Großhandel & Fertigung

 DAS IST THOMAS

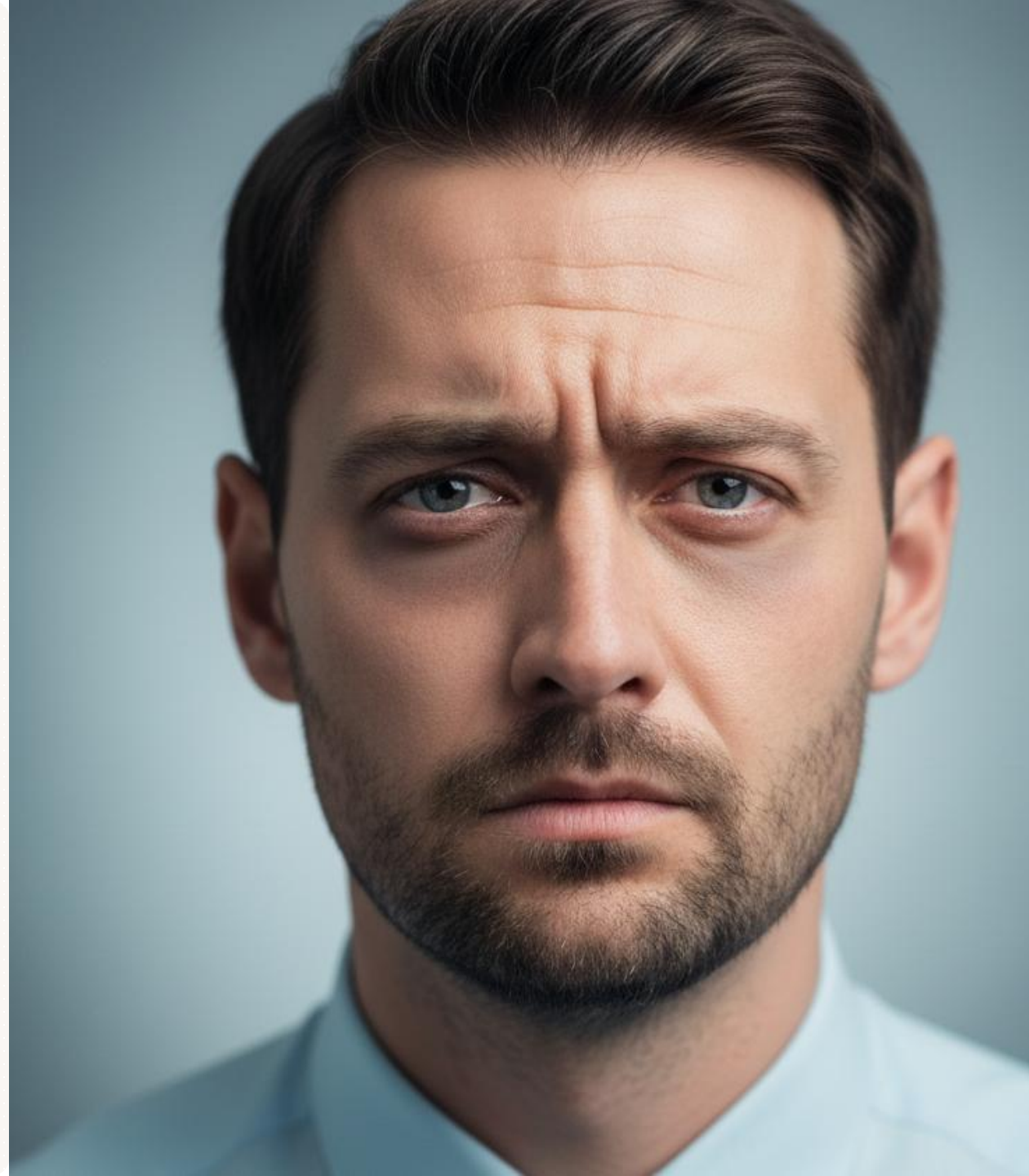
Mitarbeiter im Außendienst



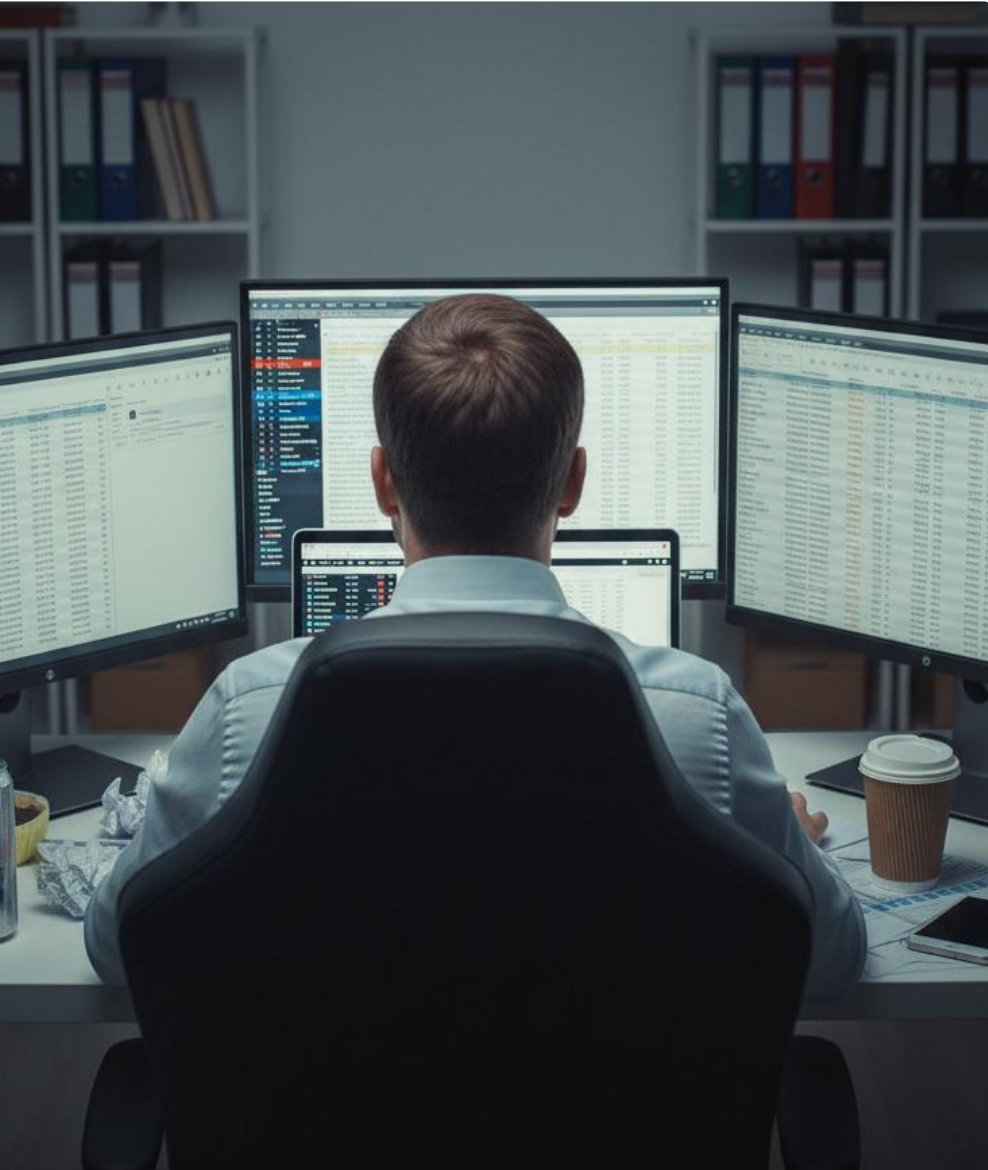
Großhändler für Befestigungstechnik mit über 100,000
Produkten



Betreut 300 Kunden gleichzeitig



Wochenplanung



Überfordert von Dashboards und Reports

Wählt am Ende einfach die Kunden, die er am längsten nicht gesehen hat.



Vernachlässigt Kunden mit hohem Abwanderungsrisiko oder Umsatzpotenzial

Kunden besuchen

Verbringt die meiste Zeit **im Auto** (und Verkehr)

Hat keine Zeit, sich auf alle 5 Termine/Tag vorzubereiten und muss Notizen abends ins CRM eintragen

→ 5 Gespräche geführt, 0 davon vorbereitet und somit wertvolle Verkaufschancen verpasst

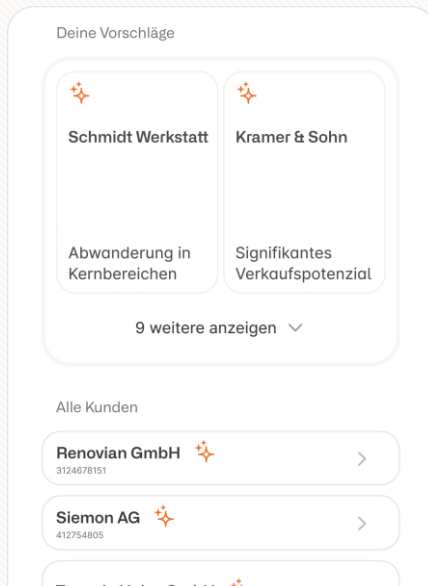
→ Abends eine Stunde Notizen ins CRM eingetragen und Details vergessen



Mit Acto verkauft Dein Team **proaktiv**

01

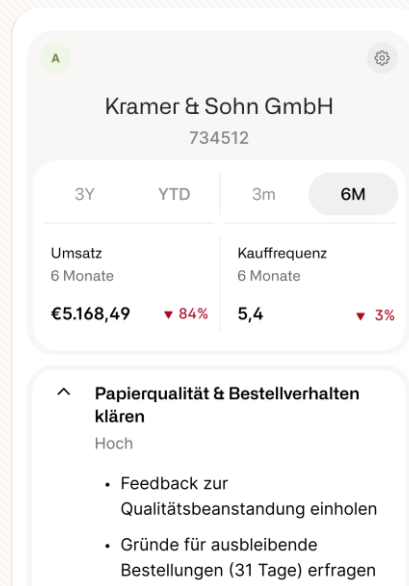
Kunden priorisieren



➔ Besuche nach Umsatzpotenzial planen, nicht Bauchgefühl

02

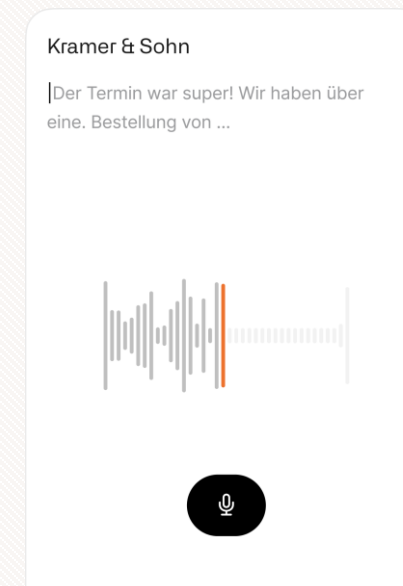
Termine vorbereiten



➔ Immer top vorbereitet sein, und dabei auch noch Zeit sparen

03

Gespräche nachbereiten



➔ Notizen während der Fahrt einsprechen und ins CRM bringen

Weniger Reports, mehr Fokus

FREITAG

9:00

-9:15

Plant Besuche nach **Umsatzpotenzial**

MONTAG - DONNERSTAG

8:00

Bereitet sich mühelos im Auto vor

9:00

Führt ein **zielgerichtetes Gespräch**

10:00

Aktualisiert sein CRM während der Fahrt

...

18:00

Feierabend (**wirklich**).

 Effizienz

Mehr Besuche

 Effektivität

Mehr Umsatz pro Besuch

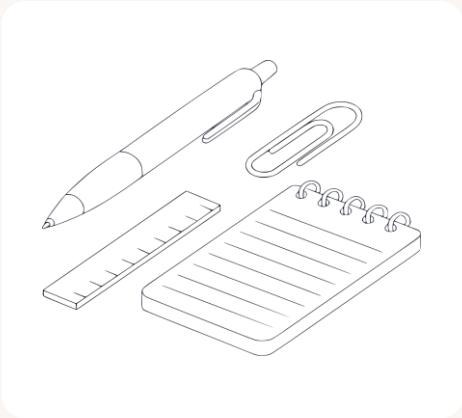


Proven revenue impact in technical wholesale trade.



11.2%

REVENUE GROWTH



SCHÄFERSHOP.

Office supplies



5.4%

REVENUE GROWTH



HITADO

Medical technology



8.6%

REVENUE GROWTH



BÖLLHOFF

Fastening technology



„Acto takes care of all things data so our team can focus entirely on what matters most: our customers.

The result? Greater efficiency and higher customer satisfaction through perfectly timed, targeted offerings.“

LISA SMITH

Sales leader eSales

TRUSTED BY



Für den Vertrieb von morgen,
nicht die Reports von gestern.



Lukas Fux

Customer Success Lead

lukas@heyacto.com

www.heyacto.com