

# So erreichst Du mit **KI-Kontakten** passende Käufer

## ❖ KI-Kontaktsuche

Definiere die Rolle, die Du targetieren willst



Leitet ESG-Reporting und Green Compliance in der DACH-Region

Finde passende Käufer mit KI-Kontakten



Erstelle Listen für verschiedene Anwendungsfälle



Frankreich – Kontakte für Fuhrpark-Management

Synchronisiere Dein CRM und los geht's



play

# Inhaltsverzeichnis

---

<b>Einführung</b>	<b>01</b>
<b>Deshalb reichen Jobtitel allein im B2B nicht aus</b>	<b>02</b>
<b>KI-Kontakte von Dealfront: Rollenbasiertes und KI-gestütztes Prospecting</b>	<b>03</b>
<b>1. Schritt: Definiere die Rolle, die Du targetieren willst</b>	
<b>2. Schritt: Finde passende Käufer mit KI-Kontakten</b>	<b>04</b>
<b>3. Schritt: Erstelle Listen für verschiedene Anwendungsfälle</b>	<b>05</b>
<b>4. Schritt: Personalisiere Deinen Outreach je nach Rolle</b>	<b>07</b>
<b>5. Schritt: Synchronisiere Dein CRM und los geht's</b>	<b>08</b>
<b>Es geht weiter: Hier sind die besten Prompts für Deine KI-gestützte Suche nach Kontakten</b>	
<b>Mögliche Ergebnisse</b>	<b>11</b>

---

# Einführung

Im B2B-Marketing und Vertrieb hängen die Resultate stark davon ab, ob Du die richtige Person zum optimalen Zeitpunkt erreichst. Aber Jobtitel allein reichen nicht aus, um einen passenden Ansprechpartner zu finden.

Die Hauptaufgaben eines Marketing Managers beispielsweise unterscheiden sich oft von Unternehmen zu Unternehmen. Mal ist er für Paid Acquisition verantwortlich, mal organisiert er Events.

Und wer weiß? Vielleicht trägt Dein Idealkunde eine komplett andere Stellenbezeichnung, obwohl er für einen Bereich zuständig ist, der perfekt zu Deinem Angebot passt. Unser Playbook löst dieses Problem.

**“Wie oft hast Du schon den falschen Kontakt erwischt, nur weil der Jobtitel irreführend war? Dieses Playbook zeigt Dir, wie Du mit KI-Kontakten von Dealfront relevante Entscheider findest und basierend auf ihrer Funktion im Unternehmen kontaktierst.”**



Matthew Fairey. Partnership Executive

Mit Dealfronts KI-Kontakten ist Schluss mit Rätselraten. Anstatt Dich auf Jobtitel zu verlassen, kannst Du exakte Matches suchen oder die Aufgaben potenzieller Käufer beschreiben. Unsere KI identifiziert anschließend die richtigen Kontakte basierend auf Funktion, Verantwortlichkeiten, Erfahrung und Kontext.

## Empfohlen für:

- ✓ B2B-Marketer
- ✓ SDRs und BDRs
- ✓ RevOps-Teams

## Erwartete Ergebnisse

- ✓ Erstelle präzise Kontaktlisten, die zu Deinem ICP passen
- ✓ Personalisiere Deinen Outreach basierend auf der Funktion von Prospects
- ✓ Spare Zeit bei der manuellen Suche nach Kontakten
- ✓ Verbessere die Zusammenarbeit beim Targeting zwischen Vertrieb und Marketing

In diesem Playbook verraten wir Dir, wie Du:

- Mit KI die Rolle wichtiger Entscheider beschreibst;
- Hochrelevante Kontaktlisten für Dein Account-Based Marketing (ABM) erstellst;
- Personalisierte und rollenspezifische Nachrichten für Deinen Outreach generierst;
- Die Trefferquote und Conversion Rate von Kampagnen optimierst.

# Deshalb reichen Jobtitel allein im B2B nicht aus

Theoretisch sollte eine Stellenbezeichnung ausreichen, um den richtigen Entscheider für Deinen Pitch zu finden. Doch dieser Ansatz funktioniert nur selten. Wie bereits erwähnt, können sich Jobtitel je nach Unternehmen stark von den tatsächlichen Aufgaben einer Person unterscheiden.

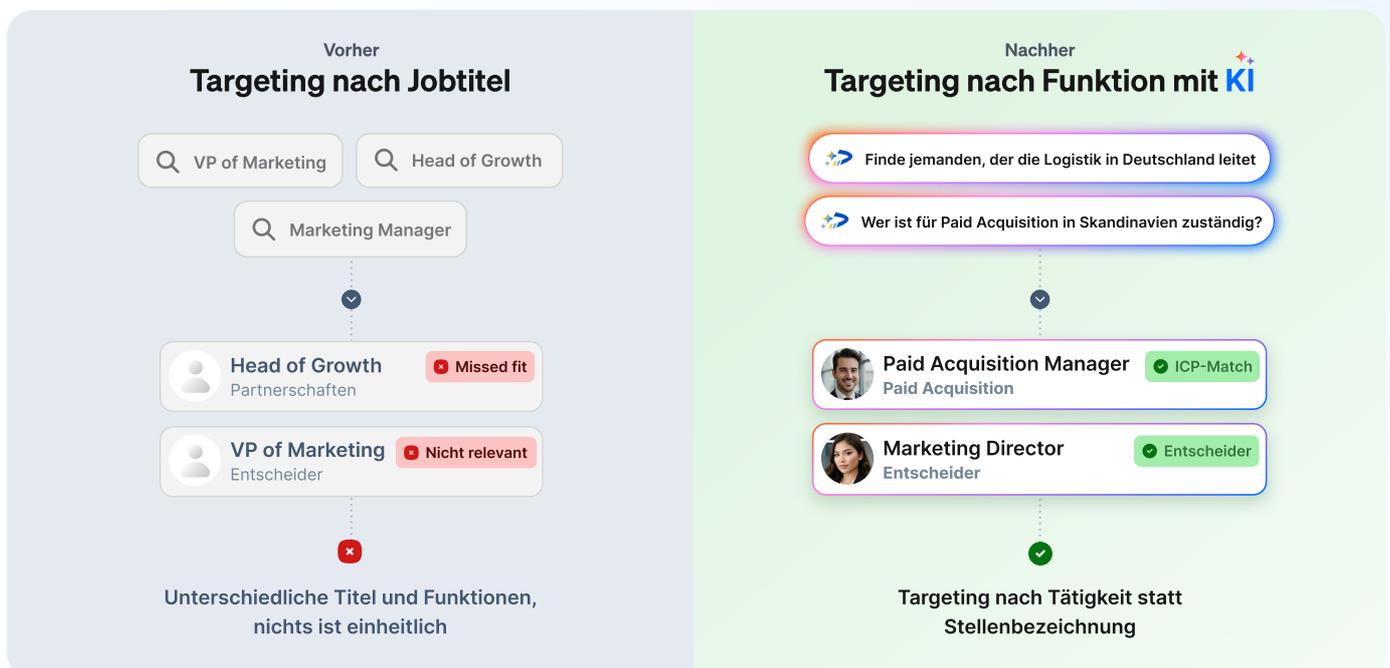
Uneinheitliche oder irreführende Stellenbezeichnungen in verschiedenen Branchen und Märkten hat viele Folgen, wie zum Beispiel:

- Dir entgehen wichtige Käufer, weil ihre Jobtitel nicht zu Deinen Filtern passen.
- Du targetierst Kontakte, die keine Entscheidungsbefugnis haben.
- Du verschwendest Zeit und Budget für Leads, die nicht konvertieren.

Was Du eigentlich wissen willst, ist:

- Wer ist für Paid Acquisition zuständig?
- Wer verwaltet den Fuhrpark des Unternehmens?
- Wer ist für das ESG-Reporting verantwortlich?

Du siehst: Diese Fragen beschreiben Funktionen, keine Titel. Und bisher hat die Suche nach passenden Entscheidern unglaublich viel manuelle Arbeit erfordert ... doch wir haben die Lösung!



# KI-Kontakte von Dealfront: Rollenbasiertes und KI-gestütztes Prospecting

Mit Dealfronts KI-Kontakten findest Du selbst bei ungenauen Stellenbeschreibungen die richtigen Entscheider.

Das Gute daran: Du benötigst keine komplizierten Prompts oder Schlagworte, sondern kannst der KI ganz normale Fragen stellen, wie zum Beispiel:

 Wer ist für die Lead-Generierung in Frankreich verantwortlich?

 Wer kümmert sich um die Wartung des Fuhrparks?

 Finde jemanden, der ESG-Initiativen in Deutschland leitet.

Unsere KI interpretiert Deine Anfrage und scannt Jobbeschreibungen, Verantwortlichkeiten und Unternehmenskontext, um Dir in Sekundenschnelle qualifizierte Kontakte anzuzeigen.

Diese Strategie lohnt sich besonders für:

- **ABM-Kampagnen**
- **SDR-Prospecting**
- **Regionale GTM-Strategien**
- **Teams, die für Kanäle und Partnerschaften zuständig sind**

Du beschreibst die Rolle und unsere KI erstellt Dir eine Liste mit passenden Kontakten. Wie einfach das funktioniert, zeigen wir Dir im nächsten Abschnitt – dort findest Du die 5 wichtigsten Schritte kompakt zusammengefasst.

## 1. Schritt: Definiere die Rolle, die Du targetieren willst

Verlass Dich nicht ausschließlich auf Jobtitel, sondern definiere Dein ICP (Ideal Customer Profile) basierend auf folgenden Angaben:

- **Welchen Verantwortungsbereich hat die Person (z. B. Leadgenerierung, Partnermanagement)?**
- **Welche Metriken überwacht sie (z. B. Pipeline, Conversion Rate)?**
- **Wie viel Einfluss hat sie auf den Kaufprozess?**

## Beispiele:

Vorher

Marketing Manager

Chief Sustainability Officer

Operations Manager

Nachher

Zuständig für Pipeline-Aufbau und bezahlte Akquise-Kampagnen

Leitet ESG-Reporting und Green Compliance in der DACH-Region

Kümmert sich um Logistik und Fuhrparkbeschaffung in Frankreich

Sobald Du Dich auf die Funktion potenzieller Leads fokussierst, erhältst Du viel relevantere Ergebnisse als über einen nichtssagenden Jobtitel.

## 2. Schritt: Finde passende Käufer mit KI-Kontakten

Gehe dazu auf **Kontakte** → **AI Contacts Recommendations** in Dealfront.  
und gib eine Anfrage in natürlicher Sprache ein, wie zum Beispiel:

Ich suche Personen, die für Demand Generation in deutschen SaaS-Unternehmen verantwortlich sind.

Noch präziser kannst Du mit folgenden Angaben filtern:

- Land oder Region
- Branche
- Unternehmensgröße
- Abteilung oder Seniorität

Anschließend erstellt Dir unsere KI eine individuelle Liste mit Kontakten, die:

- Die Funktion einer Rolle berücksichtigen, nicht nur den Titel
- In Unternehmen arbeiten, die zu Deinem ICP passen
- Sofort zu Deiner Outreach-Liste hinzugefügt werden können

**Pro-Tipp:** Speichere Deine erfolgreichsten Anfragen als Templates ab, um sie in Zukunft erneut zu verwenden.

The screenshot shows the Dealfront interface for a company profile of Acme Ltd. The company details include: London, UK; acmeltd.com; Sale of cars and light...; 1,001-5,000 (1,760 known). The navigation bar shows Overview, Contacts (82), Activity, CRM, Signals, AI Insights (Beta). The AI Contact Recommendations section is active, showing three prompts: 'Who is the CEO?', 'Marketing leaders', and 'I want to sell them office supplies'. Below these prompts is a text input field labeled 'Write your prompt here' and a 'Get recommendation' button.

# 3. Schritt: Erstelle Listen für verschiedene Anwendungsfälle

Sobald Du mit KI-Kontakten relevante Entscheider gefunden hast, kannst Du alle Kontakte in Listen organisieren, die zu Deiner Go-to-Market-Strategie passen.

Ob ABM-Kampagne, SDR-Support, regionale GTM-Aktionen oder Partner-Leads – unsere KI-Kontakte-Funktion gruppiert die richtigen Personen für Dich.

So kannst Du Deine Kontaktlisten unkompliziert auf verschiedene Anwendungsfälle zuschneiden:

## 1. Erstelle segmentierte ABM-Listen

Nutze die Ergebnisse Deiner KI-Suche, um Listen für verschiedene Zielfirmen zu erstellen. Diese kannst Du je nach Jobfunktion, Ort oder Dringlichkeit ordnen. Dadurch erhältst Du stark segmentierte Zielkundenlisten für Deine nächste Kampagne, wie zum Beispiel:



UK – Leads für Paid Acquisition



Deutschland – ESG-Entscheider



Frankreich – Kontakte für Fuhrpark-Management

Anschließend kannst Du:

- Unternehmensfilter wie Umsatz oder Tech-Stack anwenden
- Kontakte taggen, die für Deine Kampagne besonders relevant sind
- Deine Listen für Outbound, Retargeting oder Direct Mail einsetzen

So stellst Du sicher, dass Deine Kontakte relevante Tätigkeitsbereiche haben und in Unternehmen arbeiten, die zu Deinem ICP passen.

The screenshot shows the Dealfront AI interface for a company named "Acme Ltd.". The interface includes a header with the company name, location (London, UK), website (acme-corp.com), and industry (Sale of cars and light...). Below the header, there are tabs for "Overview", "Contacts" (with a count of 3), "Activity", "CRM", "Signals", "AI Insights", and "Beta". A prominent "AI Contact Recommendations" section is highlighted, showing a search query "US – Paid Acquisition Leads" and a message: "We found 3 contacts matching your question. We already filtered the table for you." Below this, a table lists the recommended contacts:

<input checked="" type="checkbox"/>	Name	Job title	Email	Phone
<input checked="" type="checkbox"/>	Arlene McCoy	Senior Growth Marketing Man...	arlene.mccoy@acme-corp.com	
<input checked="" type="checkbox"/>	Eleanor Pena	Head of demand Generation	eleanor.pena@acme-corp.com	
<input checked="" type="checkbox"/>	Cody Fisher	Acquisition Marketing Manager	cody.fisher@acme-corp.com	

## 2. Priorisiere Deine Outreach-Listen mit SDR-Prospecting

Deine Sales Development Representatives (SDRs) können mit KI-Kontakten spezielle Listen erstellen und sie gezielt in ihre täglichen Prospecting-Workflows integrieren.

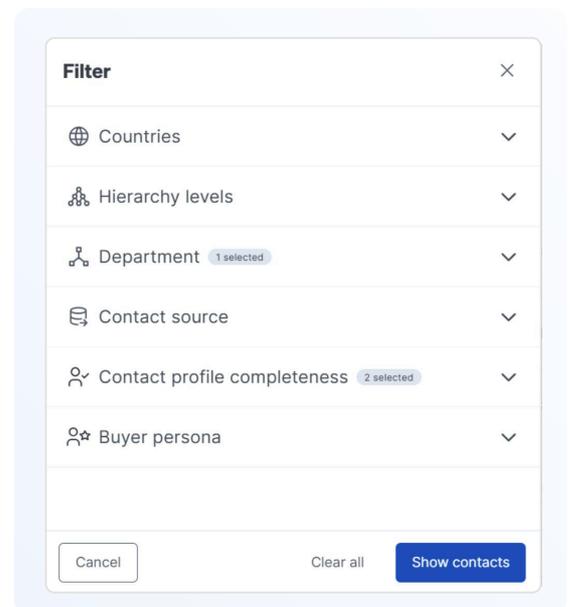
So funktioniert's:

- **Suche nach der Funktion der Käufer** (z. B. „Eine Person, die Outbound Sales in SaaS-Unternehmen leitet“)
- **Filtere nach Region, Branche oder Unternehmensgröße**
- **Tagge Kontakte je nach Funnel-Stufe oder Kaufbereitschaft** (z. B. kalt, warm, heiß)

Anschließend kannst Du:

- **Kontakte automatisch in Dein CRM oder Deine Sales Engagement-Plattform übertragen**
- **Relevante Nachrichten verschicken, die sich auf die Funktion des Käufers beziehen**
- **Dich auf Kontakte fokussieren, die höchstwahrscheinlich noch am selben Tag antworten**

Wenn sich Deine SDRs nicht ständig fragen müssen, welche Kontakte wohl am ehesten konvertieren, können sie sich voll und ganz darauf konzentrieren, Deine Lösung zu verkaufen.



The screenshot shows a 'Filter' dialog box with a close button (X) in the top right corner. It contains several filter categories, each with a dropdown arrow: 'Countries', 'Hierarchy levels', 'Department' (with a '1 selected' indicator), 'Contact source', 'Contact profile completeness' (with a '2 selected' indicator), and 'Buyer persona'. At the bottom, there are three buttons: 'Cancel', 'Clear all', and 'Show contacts'.

## 3. Finde passende Kontakte für regionale GTM-Strategien oder Partnerschaften

Wenn Du in neue Märkte expandieren oder Kooperationen stärken willst, musst Du auch lokal überzeugen. Mit KI-Kontakten findest Du ohne großen Aufwand passende Ansprechpartner vor Ort.

**Hier ein paar Beispiele:**

 Wer ist für Partnerschaften in Skandinavien zuständig?

 Finde jemanden, der GTM-Operations in Deutschland leitet.

 Wer verwaltet Vertriebskanäle in Frankreich?

 Erstelle mir eine Liste mit Team Leads für Partnermarketing in britischen Einzelhandelsunternehmen.

Filtere die Ergebnisse nach folgenden Merkmalen:

- **Standort:** Land, Region oder Sprache
- **Branche:** Einzelhandel, SaaS, Fertigung, ...
- **Abteilung:** Partnerschaften, Business Development, Operations
- **Firmengröße:** KMU, Mid-Market oder Enterprise

Anschließend kannst Du:

- **Kontakte nach Region oder Partnertyp taggen (z. B. Reseller, VAR, Affiliate)**
- **Prospects nach strategischem Wert oder Kaufbereitschaft priorisieren**
- **Kontaktdaten an Partner oder regionale Sales Reps für Follow-ups weiterleiten**
- **Regionale Outreach- oder Co-Marketing-Plays launchen**

Nun können Deine GTM-Teams und Partner lokal relevante Kontakte mit korrekten Unternehmensfunktionen schnell und einfach kontaktieren.

Du siehst: Rollen helfen Dir beim B2B-Outreach viel mehr als Stellenbezeichnungen. Mit Dealfronts KI-Kontakten findest Du immer genau die Person, deren Aufgabe es ist, Probleme – im Idealfall mit Deiner Lösung! – zu beheben. Dieser Ansatz spart Zeit, steigert die betriebliche Effizienz und liefert präzise Ergebnisse.

So kann sich Dein Team voll und ganz auf Gespräche mit interessierten Käufern fokussieren. Wie das noch besser geht, erfährst Du im nächsten Schritt.

## 4. Schritt: Personalisiere Deinen Outreach je nach Rolle

Generische Nachrichten an Entscheider mit einem bestimmten Jobtitel lohnen sich nicht. Stattdessen solltest Du Deinen Outreach auf ihre Funktion im Unternehmen zuschneiden. Kurz gesagt: Beziehe Dich darauf, was diese Personen **tun**.

Statt das hier zu schreiben:

„Ich habe gesehen, dass Sie für das Marketing in Firma XY zuständig sind ...“

Probiere lieber:

„Ich habe gesehen, dass Sie Demand-Programme leiten. Wir haben ähnlichen Teams geholfen, die CPL in Paid-Kanälen um 25 % zu senken. Wollen Sie wissen, wie wir das geschafft haben?“

Statt das hier zu schreiben:

„Wir bieten Tools für Fahrzeugmanagement an.“

Probiere lieber:

„Wir helfen Logistikleitern dabei, Wartungskosten zu reduzieren. Ich habe gesehen, dass Sie im Bereich Vehicle Operation zuständig sind – haben Sie Interesse?“

Erwähne weitere persönliche Details, wie:

- **Unternehmensstandort**
- **Aufgabenbereich**
- **Funnel-Stufe**

So erstellst Du in kürzester Zeit eine große Menge an relevanten Nachrichten, ohne dass die Qualität darunter leidet.

## **5. Schritt: Synchronisiere Dein CRM und los geht's**

Nimm nun die fertigen Kontaktlisten und:

- **Übertrage sie in Dein CRM oder Outbound-Tool**
- **Tagge die Kontakte je nach Kampagne**
- **Synchronisiere Rollenbeschreibungen als Notizen oder individuelle Felder**

Danach aktivierst Du Deine Kampagnen:

- **E-Mail-Sequenzen mit Fokus auf Rolle statt Titel**
- **LinkedIn-Werbung passend zur Jobfunktion**
- **Retargeting-Kampagnen nach Listenzugehörigkeit**

Diesen Ansatz kannst Du je nach Performance und Engagement regelmäßig optimieren.

Ob ABM, Outbound Prospecting, regionale Expansion oder Partner-Development – mit KI-Kontakten von Dealfront kannst Du jede GTM-Strategie präzise und schnell umsetzen.

Wenn Du unsere 5 Schritte befolgst, hast Du in kürzester Zeit eine smarte und segmentierte Liste mit Entscheidern, die in genau den Bereichen arbeiten, auf die Deine Lösung zugeschnitten ist.

## **Es geht weiter: Hier sind die besten Prompts für Deine KI-gestützte Suche nach Kontakten**

Mit Dealfronts KI-Kontakten musst Du keine Jobtitel mehr erraten oder Keywords auf LinkedIn abgleichen. Beschreibe einfach die Rolle, Verantwortung oder Funktion in klarer Sprache. Den Rest übernimmt die KI.

Nutze einfache Sätze wie:



Wer ist für ... verantwortlich?



Finde eine Person, die ... managt



Zeig mir jemanden, der ... führt

Wie bereits gesagt: Verlass Dich nicht auf den Jobtitel einer Person, sondern fokussiere Dich auf ihre Funktion, Location und in welcher Branche oder Art von Unternehmen sie arbeitet. So erzielst Du wesentlich präzisere Ergebnisse.

## Prompts für häufige B2B-Anwendungsfälle

### Marketing & Demand Generation



Finde eine Person, die für Paid Social verantwortlich ist.



Wer steuert Demand Generation in Deutschland?



Zeig mir eine Person, die Content Marketing für ein SaaS-Unternehmen leitet.



Wer kümmert sich um ABM für Enterprise-Accounts?

**Der Vorteil:** Titel wie „Growth Lead“, „Digital Marketing Manager,“ oder „Performance Marketer“ unterscheiden sich stark in ihren Aufgabenbereichen. KI fokussiert sich auf die Funktion statt auf ein Label.

### Sales & Partnerschaften



Wer ist der Entscheider für Partnerschaften in Skandinavien?



Finde eine Person, die für Reseller-Beziehungen verantwortlich ist.



Wer leitet Outbound Sales in Deutschland?

**Der Vorteil:** Outbound-Teams können mit den Ergebnissen strategische ABM-Listen erstellen, regional expandieren oder Partnernetzwerke erschließen.

### Logistik & Operations



Wer ist für die Lagerlogistik in der DACH-Region verantwortlich?

 Finde die Person, die das Lieferkettenmanagement in Frankreich leitet.

 Wer kümmert sich um das Fuhrparkmanagement bei Zustellunternehmen?

**Der Vorteil:** Dein Team findet wertvolle Kontakte, auch wenn ihre Rolle keinem standardisierten oder lokalisierten Jobtitel entspricht.

## HR & People Ops

 Zeig mir, wer in den Niederlanden für HR-Operations zuständig ist.

 Finde eine Person, die sich um Mitarbeiterengagement kümmert.

 Wer ist für interne Schulungen verantwortlich?

**Der Vorteil:** Stellenbezeichnungen im HR-Bereich unterscheiden sich oft stark. Diese Prompts konzentrieren sich auf bestimmte Aufgaben und liefern präzisere Ergebnisse als eine Suche nach Jobtiteln.

## Nachhaltigkeit & ESG

 Finde eine Person, die in Einzelhandelsunternehmen eine ESG-Strategie umsetzt.

 Wer leitet Nachhaltigkeitsinitiativen in Fertigungsunternehmen?

 Wer ist für CO<sub>2</sub>-Reporting oder Tracking von Emissionen zuständig?

**Der Vorteil:** Nachhaltigkeitsrollen sind noch vergleichsweise neu – daher fehlen oft einheitliche Stellenbezeichnungen. KI fokussiert sich auf die Funktion von Entscheidern, damit Du sie gezielt ansprechen kannst.

## Tech, Product Development & Engineering

 Finde eine Person, die für API-Integrationen verantwortlich ist.

 Wer leitet Product Operations in SaaS-Unternehmen?

 Zeig mir, wer sich in Softwareunternehmen um Quality Assurance (QA) kümmert.

**Der Vorteil:** Rollen in Engineering, IT und Product Development haben oft unterschiedliche Titel. Auch hier fokussiert sich die KI auf Funktionen und Aufgabenbereiche, anstatt sich an einer Bezeichnung aufzuhängen.

### Pro-Tipps

- a. **Nutze Standortinformationen für regionales Targeting:**  
„ ... in der DACH-Region“, „ ... im Vereinigten Königreich“, „ ... für Frankreich“
- b. **Füge Angaben zur Funktion hinzu:**  
„Finde eine Person, die ... leitet.“, „Zeig mir, wer für ... verantwortlich ist.“, „Wer verwaltet ...?“
- c. **Formuliere Fragen einfach und verständlich. Unsere KI versteht natürliche Sprache besser als komplizierte Fachbegriffe.**

Mit diesen Prompts und Best Practices kann Dein Team in kürzester Zeit hochpräzise Kontaktlisten generieren, die Funktion statt Titel berücksichtigen und echte Kaufabsichten abbilden.

## Mögliche Ergebnisse

Wenn Dein Team von titelbasierter Ansprache auf rollenbasiertes Targeting mit Dealfronts KI-Kontakten umsteigt, könnt ihr in jeder Funnel-Phase spürbare Verbesserungen erzielen.

### **Das kann folgende Vorteile haben:**

Höhere Antwortraten und mehr Engagement

---

Bessere Trefferqualität für ABM-Kampagnen

---

Relevantere Personalisierung in großem Umfang

---

Schneller Zugriff auf passende Entscheider

## Dieses Play wurde von Dealfront erstellt

Dealfront – die einzigartige Go-to-Market-Plattform für Europa – gibt Vertriebs- und Marketingteams die präzisesten B2B-Daten und Insights an die Hand, um europäische Märkte zu gewinnen.

Über 10.000 Unternehmen vertrauen auf Dealfront für bessere Leads, mehr Deals und höchste DSGVO-Konformität.

## Kontakt

### Sprich mit unserem Vertrieb

+49 721 500 57 501  
sales@dealfront.com  
[Demo buchen](#)

### Kontaktiere unseren Support

+49 721 500 57 500  
support@dealfront.com  
[Help Center besuchen](#)

### Allgemeine Anfragen

[info@dealfront.com](mailto:info@dealfront.com)



## Bereit für eine Demo?

Transformiere Deine Pipeline – mit Dealfront. Finde noch heute heraus, wie Deine Teams mit aktuellen Firmendaten und smartem Targeting messbare Umsätze erzielen können.

[Demo buchen](#)

The screenshot displays the Dealfront interface with a list of companies. The list includes entries for Secupay, Kash, Stripe, Klarna, and Spotify, each with details on employee count, industry, location, and website. The interface features a navigation bar with 'Target', 'Leadfeeder', and 'Promote' tabs. Two callout boxes highlight key features: '33+ Trigger Events in Echtzeit' (accompanied by a bell icon) and '100+ Filteroptionen' (accompanied by a list of filter categories: Branche, Standort, Umsatz, Firmen, and Jobtitel).