

KI-Assistent für effizienteren Vertrieb

KUKA beschleunigt Sales-Prozesse mit einem skalierbaren KI-Assistenten auf Azure

KUKA

Projekt auf einen Blick

KUKA, einer der weltweit führenden Anbieter intelligenter Automatisierungslösungen, suchte nach einem skalierbaren Weg, Vertriebswissen schneller nutzbar zu machen und Kunden eine einfache Produktsuche zu ermöglichen. Gemeinsam mit b.telligent entstand eine KI-basierte Lösung, die Effizienz steigert, das Onboarding verkürzt und den Vertrieb spürbar entlastet.

 Deutschland, Maschinenbau

 Konzern

 3-6 Monate

  Microsoft Azure

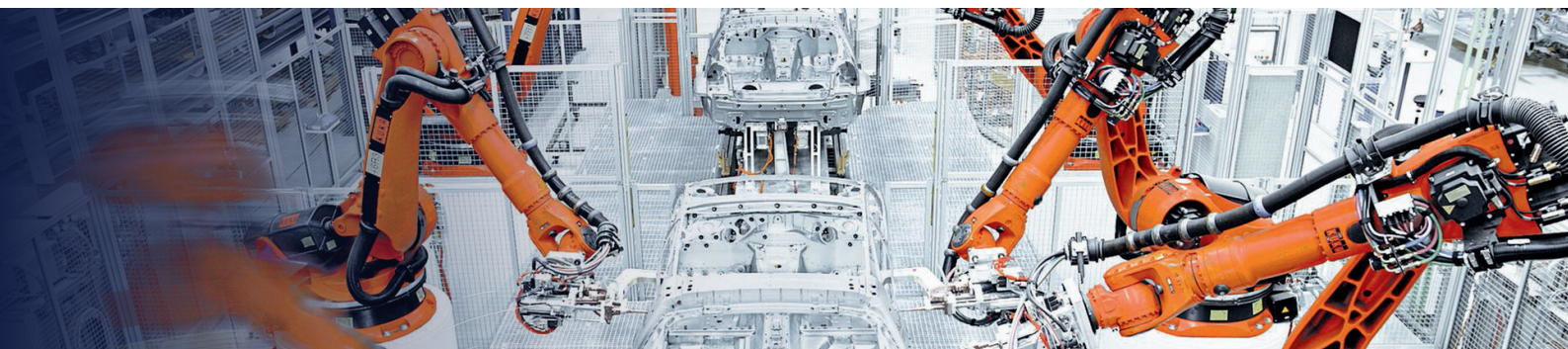
Highlights

- **Skalierbare Architektur:**
Azure-basiertes System für schnellen Rollout und flexible Erweiterung.
- **Schnellere Wissensnutzung:**
KI-Assistent ermöglicht präzise Antworten und kürzere Suchzeiten.
- **Self-Service-Research:**
Kunden finden passende Software ohne direkten Sales-Support.

Herausforderung

Der Wettbewerbsdruck verlangte kürzere Vertriebszyklen. KUKA musste komplexes Wissen über sein breites Hard- und Softwareportfolio schneller, weltweit und ressourcenscho-

rend für Mitarbeitende und Kunden verfügbar machen. So sollten Onboarding-Zeiten sinken und Kunden passende Softwareprodukte selbstständig finden können.





b.telligent hat uns mit hoher Fach- und Methodenkompetenz sowie pragmatischer Umsetzungsgeschwindigkeit überzeugt. Der KI-gestützte Sales Assistant beschleunigt die Recherche spürbar, ohne die Beratungsqualität zu kompromittieren. Besonders positiv: die saubere Azure-Integration und die proaktive Qualitätssicherung. Wir sind mit den Ergebnissen sehr zufrieden.



Vasko Isakovic
Head of AI Sales Tools & Sales Enablement bei KUKA

Lösung

In enger Zusammenarbeit entwickelte b.telligent einen KI-gestützten Assistenten auf Azure, der KUKAs umfangreiche Dokumentation strukturiert durchsuchbar macht.

Ein Proof of Concept validierte früh Effizienz und Qualität.

Die Lösung kombiniert containerisierte Front- und Backend-Services, GPT-Modelle für präzise Antworten und einen dynamischen Upload-Mechanismus für aktuelle Inhalte.

Ein LLM-as-a-Judge sichert zusätzlich die Antwortqualität.

Erfolg

Der KI-gestützte Sales Assistant wurde erfolgreich ausgerollt und erzielt bereits spürbare Wirkung. Vertriebsmitarbeitende recherchieren deutlich schneller, was Prozesskosten senkt und Vertriebszyklen verkürzt. Wissen ist nun zentral verfügbar, wodurch Abhängigkeiten von Expert:innen sinken und das Onboarding neuer Kolleg:innen erheblich beschleunigt wird. Kunden profitieren von einer Self-Service-Recherche, die Produktentdeckung ohne direkten Sales-Kontakt ermöglicht. Die modulare Lösung lässt sich flexibel erweitern und auf weitere Bereiche ausrollen – bei gleichbleibend hoher Beratungsqualität.



Du suchst nach Unterstützung bei Deiner Datenherausforderung?

Kontaktiere uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch.

Sebastian Amtage, Gründer & Geschäftsführer
hello@btelligent.com

Neugierig geworden?

Diese Erfolgsgeschichte in ganzer Länge findest Du hier:

[Hier geht's zu den Details](#)



b.telligent ist eine technologieunabhängige Beratung mit Fokus auf die Optimierung digitaler und datengetriebener Geschäftsprozesse sowie von Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Rund 400 Mitarbeitende arbeiten an neun Standorten in Deutschland, Österreich, Rumänien und der Schweiz für über 500 Kunden.