

2026

AI i komplekst B2B-salg

Neno Petkovic, CEO Mindmill

mindmill

**30% af B2B sælgeres
tid går til faktisk salg**

Forestil jer...

Alle leads er prioriterede til
ugen vi skal ind i

Stakeholders er opdaterede i
CRM automatisk



Sidste uges møder
ligger transskriberet i
CRM med next step

En sælger møder ind

Alle ugens møder ligger
med forberedelse, relevante
spørgsmål og cases

Prioriterede leads har
personaer, kontaktoplysninger
og forslag til outreach

Du skal sende et tilbud afsted, som
ligger klar til at du kan gennemgå

Nyansatte personer hos
eksisterende kunder lander med
en notifikation og forslag

Deals med manglende action
pointeres med forslag til næste skridt



*“En konkurrencefordel
bliver nærvær.”*



**AI giver tid tilbage, så
vi kan skabe tillid og
tryghed hos kunden**

Men hvordan?

Strukturen

- Vidensbank (fælles fundament)
- Skills (AI's kompetencer)
- Orkestrering (instrukser til AI)
- Skemalagte workflows (Hvornår aktiveres hvad)

Vidensbank

- ICP
- Drømmekunder
- Købscenter
- Tone of Voice
- Cases
- Priser
- mm.

Skills

- Firma-research og berigelse i CRM
- Prioritering af leads
- Mødeforberedelse
- Tilbudsskriver
- Organiske opslag
- Deal-feedback

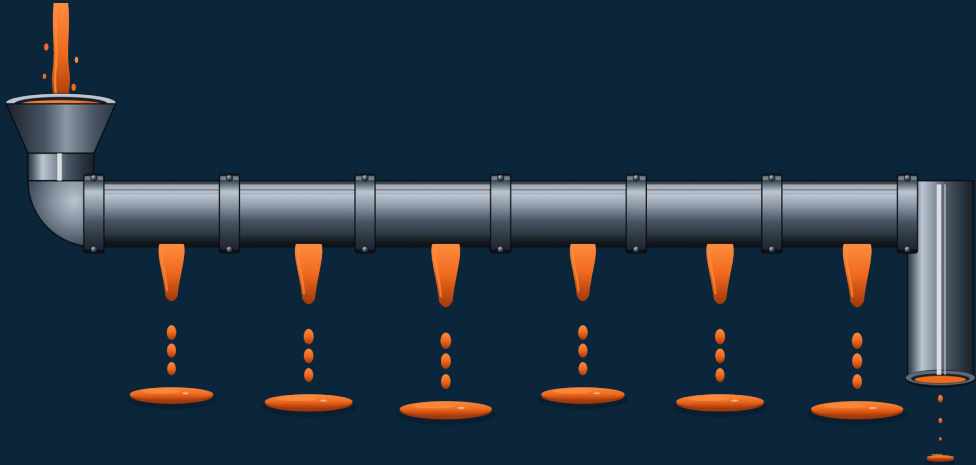
Orkestrering

- Tjek data i CRM, prioritér virksomheder, research på dem, lav tasks til mig med gode opfølgninger
- Forbered et møde, tjek deal-historik, find købscenter i virksomhed, forbered cases og spørgsmål og præsentation
- Læg transskribering i CRM, forbered opfølgningsmail og opret task med næste skridt

Skemalagt workflow

- **Ugentlig tjek på vores marketingperformance** på tværs af kanaler, optimeringsforslag og udarbejdelse af nye kreativer til hver kanal..
- **Ugentlig scan på target accounts:** Nye C-levels, jobopslag, interaktioner med annoncer, eksponeringer, website-besøg
Giver prioritering til salg med identificeret købscenter og forslag til beskeder..
- **Daglig/Ugentlig briefing:** Møder i ugen, historik og kontekst, forslag til fokus, udarbejdelse af præsentation..

Konverteringerne
lækker seks steder.
AI lukker.



6 steder vi fokuserer

ICP-lækagen

Signal-lækagen

Research-
lækagen

Noterings-
lækagen

Opfølgnings-
lækagen

Feedback-
lækagen

Før møde er booket

01

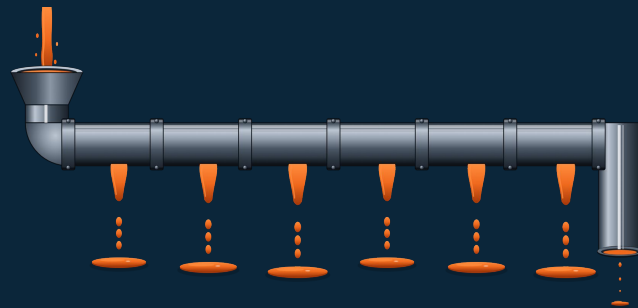
ICP lækagen

“Vi går efter alle.”

Ingen føler sig ramt.

Vælg én ICP.

Resten er støj.



Spørgsmålet: hvem er jeres ICP?

Samme virksomhed.

Tre forskellige svar.

Mellemstore
producenter i
Norden. Fødevarer,
pharma, kemi.
Behov for drifts-
sikker proces-
udstyr.

CEO

DK + SE.
Fabrikker 50-300
ansatte. Hvor vi
har referencer.
CAPEX-budget
2-5 mio.

Salgsdirektør

Maintenance
og Plant Managers.
35-55 år.
Aktive på LinkedIn.

Marketingchef

Claude: Lav ICP og personaer

Clay: Find virksomheder

**One-off: Brug project til at lave rapport. Lav liste i Clay.*

**Få en gratis
ICP-rapport**

02

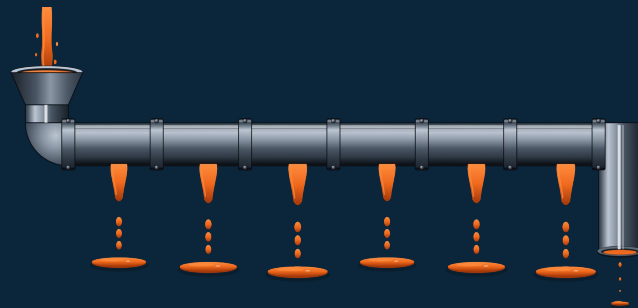
Signal- lækagen

“Vi ved ikke hvem der er varm”

De varme bliver kolde.

I arbejder på de døde.

Prioritéér ud fra signaler.



Clay: Find nye ansættelser og åbne jobopslag, opdatér Hubspot

Claude: Tjek annoncer, find kontakter, opdatér Hubspot

Claude: Lav plan for opfølgning, opret tasks

Connect al data i CRM, forbind Claude til at tjekke efter specifikke signaler, sæt ugentlig workflow op med varme leads og en opfølgningsplan.

Mødet er booket

03

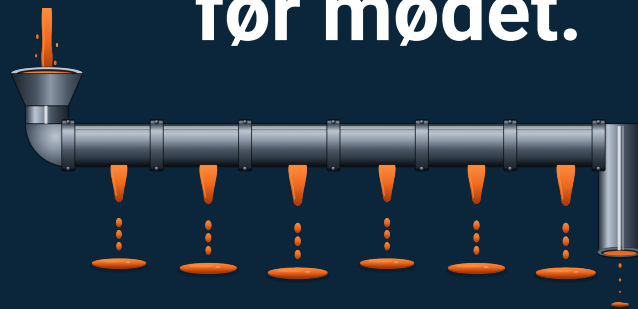
Research- lækagen



“Vi afdækker på mødet”

Spørgsmål bliver
overfladiske.

**Kend din kunde
før mødet.**



Claude: Tjekker historik, researcher købscenter i **Clay**, beriger CRM.

Claude: Laver forberedelsesark med cases, spørgsmål og købscenter-afdækning.

Gamma: Producerer deck med relevante cases, opdaterede slides

Lav ugentlig "Her er dine møder"-dokument. Lad Claude tjekke Hubspot og researche på virksomheden, berige og trække på vidensdokument for at Gamma kan lave slides ud fra skabelon og skills.

Mødet er afholdt

04

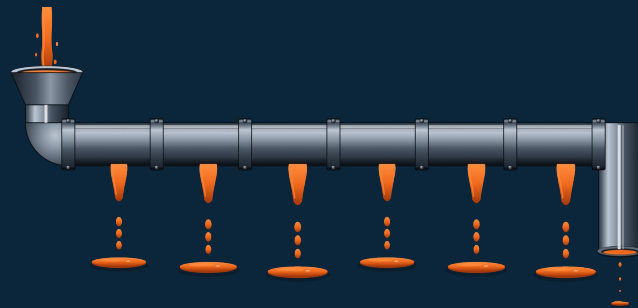
Noterings- lækagen??

“Det husker jeg..”

Enten tager vi noter.

Eller er nærværende.

Lad AI klare det



Fathom/Notion: Tager noter på mødet, logger automatisk i CRM

Breezer/Claude: Foreslår næste skridt på baggrund af mødet.

Sæt automatisk Fathom til at optage dine møder og logge i CRM. Opret workflow til at Claude/Breezer laver task med foreslået next step.

05

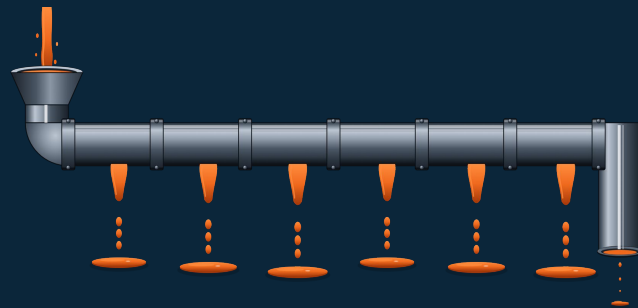
Opfølgnings- lækagen

“Én mail. Afventer”

Vi sender tilbud.

Vi venter aggressivt.

Mindst 2 kanaler.



Claude: Laver skræddersyet tilbud og opfølgning ovenpå Fathom

Gamma: Producerer slides til præsentation

Hav en separat agent til tilbud. Læg URL på kunde ind, få den til at trække data i CRM og web research og lav tilbud ud fra skills og vidensbank. Få Gamma til at lave slides.

06

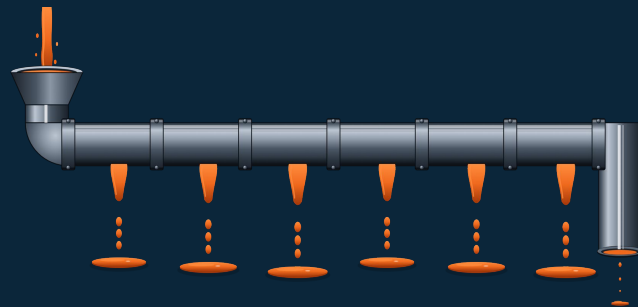
Feedback- lækagen

“Der var ikke noget at gøre”

Vi misser signaler.

Også os erfarne.

Lad os lære af data.



Breezer/Claude: Giv feedback på hele deal-historik.

Claude: Tjek seneste 5 deals hos Anders → Overordnet fokus?

Som sælger: Vær nysgerrig på egen optimering. Spørg efter møder, om noget mangler at afdækkes.

Som salgschef: Få Claude til at analysere seneste måneds møder på tværs af sælgere for at få input til kompetenceudvikling.

**Hvor ville jeg
prioritere?**

Før møde er booket

- Lav en ordentlig ICP-rapport og kundeliste
- Opsæt relevante signaler og læg i CRM ugentligt
- Opsæt research på signaler og berigelse
- Lav handlingsplan på signaler & research
- Læg tasks ind og **udfør tasks**

Byg vidensbank, skills, instrukser og connectors

Når mødet er booket

- Få daglig / ugentlig mødeforberedelse på salgsmøder
 - Relevant data, hvem deltager, hvilke cases er relevante
- Få lagt alt relevant ind i CRM
- Udarbejd spørgeramme, som skal afdækkes
- Få hjælp til slides

Byg vidensbank, skills, instrukser og connectors

Efter mødet er afholdt

- Få en notetaker og læg automatisk i CRM
- Få afdækket næste skridt ud fra transskribering
- Brug det aktivt til at finde huller
- Brug det aktivt til kompetenceudvikling
- Få lavet slides og opfølgningsmail med AI

Byg vidensbank, skills, instrukser og connectors

Eller..

AI Kickstarter

~~150.000 DKK~~ **75.000 DKK**

Early Bird: Kun juni & juli.
mod at vi må bruge jer som reference.
3 betalinger. 90 dage.

Ikke et kursus. Ikke et værktøj. Et færdigt salgsfundament, der kører fra dag ét.

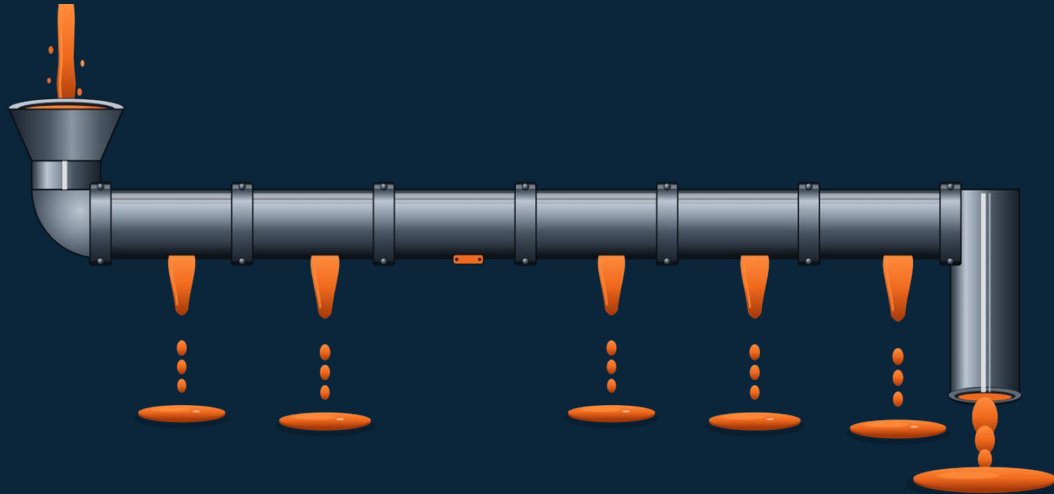
I dag	Med AI Kickstarter
Sælgere bruger 70% af tiden på alt andet end salg.	Researchen, noterne, opfølgningen og tilbuddet er klar. Sælgeren møder nærværende ind.
I går efter alle og rammer ingen.	Én skarp ICP, drømmekunder, personaer, prioritering.
I vælger mellem at tage noter eller være til stede.	I er fuldt til stede. AI fanger noter, næste skridt og opfølgning.

Hvad I får:

- Struktureret vidensbank - ICP, personaer, tone of voice, salgs-playbook
- Mødeforberedelse, transskribering og next-step direkte i CRM
- AI-tilbudsskriver og skræddersyet opfølgnings-agent
- Sat op, testet og kørende på jeres data
- To oplærings-sessions á to timer med jeres team

De seks lækager koster jer pipeline hver uge. Spørgsmålet er ikke om I har råd til at lukke dem, men hvor længe I har råd til at lade være.

I behøver ikke
lukke 6 lækager.
Luk den dyreste.



De 3 vigtigste takeaways

1

**AI uden fundament
er noget rod**



2

**Sælgere skal bruge
tid på at sælge**



3

**Projekt til ad-hoc
Workflow til fast**

Neno Petkovic
CEO & Partner, Mindmill
+45 4217 4910
nepe@mindmill.dk

*“En konkurrencefordel
bliver nærvær.”*