

KEIN BOCK AUF KLIMAERWÄRMUNG?

Jetzt bewerben und mit anpacken!

etalytics entwickelt und vertreibt Softwarelösungen für *intelligente Energiesysteme* in der Industrie - *effizient* und *flexibel*! Unsere Kunden sparen Energie, CO₂-Emissionen & Kosten durch moderne **Daten- und KI-gestützte** Analyse- und Optimierungstechnologien.

www.etalytics.com/de/karriere

Wirt.-Ing. | Wirt.-Inf. | BWL

MASTERTHESIS

Datengestützte Analyse und Segmentierung von Zielkunden im B2B-Vertrieb in Zeiten von Künstlicher Intelligenz

Data-driven Customer Segmentation and Targeting in B2B Sales Using AI

Im Zuge der Digitalisierung und dem wachsenden Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) verändert sich die Art und Weise, wie B2B-Unternehmen potenzielle Kunden identifizieren, analysieren und ansprechen. Besonders im Vertrieb ergeben sich durch datengestützte Methoden und intelligente Algorithmen neue Möglichkeiten, Zielkunden präziser zu segmentieren und effizienter anzusprechen. Die gezielte Nutzung öffentlich zugänglicher Informationen, insbesondere über Business-Netzwerke wie LinkedIn, ermöglicht eine personalisierte und wirksame Kundenansprache bereits in der frühen Phase des Vertriebsprozesses.

Gleichzeitig steigt die Komplexität: Unterschiedliche Branchen, Entscheidungsebenen und individuelle Anforderungen erfordern eine strukturierte Herangehensweise an die Datenanalyse und -nutzung. Eine fundierte Segmentierung und Priorisierung potenzieller Kunden bildet die Grundlage für erfolgreiche Outbound-Vertriebsstrategien – insbesondere in wachsenden B2B-Unternehmen mit begrenzten Ressourcen.

Das Ziel dieser Masterarbeit ist die Entwicklung eines datenbasierten Ansatzes zur systematischen Analyse und Segmentierung von Zielkunden im B2B-Vertrieb. Auf Basis definierter Personas und zugehöriger Attribute soll ein Modell entwickelt werden, das relevante Zielpersonen automatisiert identifiziert und über soziale Netzwerke wie LinkedIn auffindbar macht. So soll ein skalierbarer und KI-gestützter Prozess zur effizienten Lead-Generierung entstehen.

Arbeitspakete:

1. Durchführung einer Literatur- und Marktanalyse zu datengetriebener Kundensegmentierung und dem Einsatz von KI im B2B-Vertrieb
2. Definition relevanter Persona- und Zielgruppenattribute für die datenbasierte Segmentierung von Zielgruppen
3. Entwicklung einer Methodik zur Analyse öffentlich zugänglicher Datenquellen (z. B. LinkedIn, Unternehmenswebseiten) mit Fokus auf Zielkundenidentifikation
4. Anwendung und Validierung der entwickelten Methodik am Beispiel der etalytics GmbH



Dein Ansprechpartner

Dr.-Ing. Thomas Weber
CSO | Co-Founder

thomas.weber@etalytics.com

