



Nordic AI Solutions



R

T

L



AI im Ad Sales: Wie RTL heute mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz Inventar verkauft.

RTL Deutschland und Ad Alliance denken die gesamte Prozesskette im Vertrieb neu: von smarterer Terminvorbereitung bis zur automatisierten CRM-Pflege. Praxisnah, ehrlich und mit echten Learnings aus dem laufenden Projekt mit Nordic AI Solutions.



Alexander Woge

Geschäftsführer
@ knk Gruppe / Nordic AI Solutions



Marion Hubaydulin

Vice President Advertising CRM
& Analytics @ RTL Deutschland



Julian Schwarze

SVP Advertising & Customer
Technology @ RTL Deutschland



**Nice to
meet you**



RTL Deutschland ist National Media Champion

Nr. 1 Linear (14-59)
Top 3 Streaming

Linear und
Non-Linear
verschmelzen



Publishing
Transformation

Publishing
neu gedacht



Starke
Partnerschaften

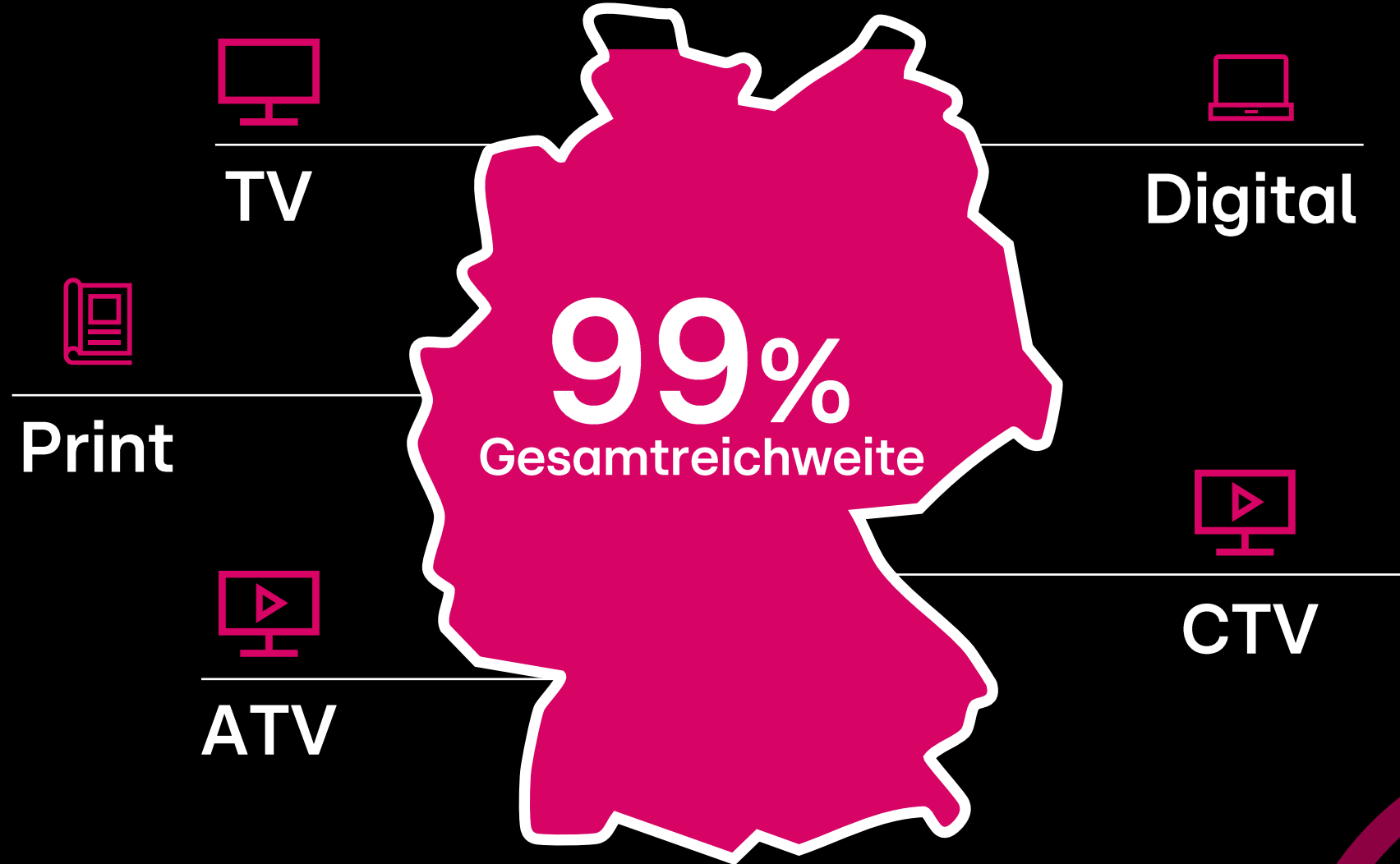
Gemeinsam neue
Maßstäbe setzen



KI-Innovation

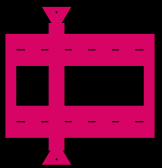
Von Use Cases
zu Best
Practice

AI Transformation
Cockpit





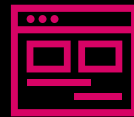
AI ist unsere große Chance für mehr **Effizienz,** **Geschwindigkeit & Kreativität**



Creation



Data



Media



Analytics

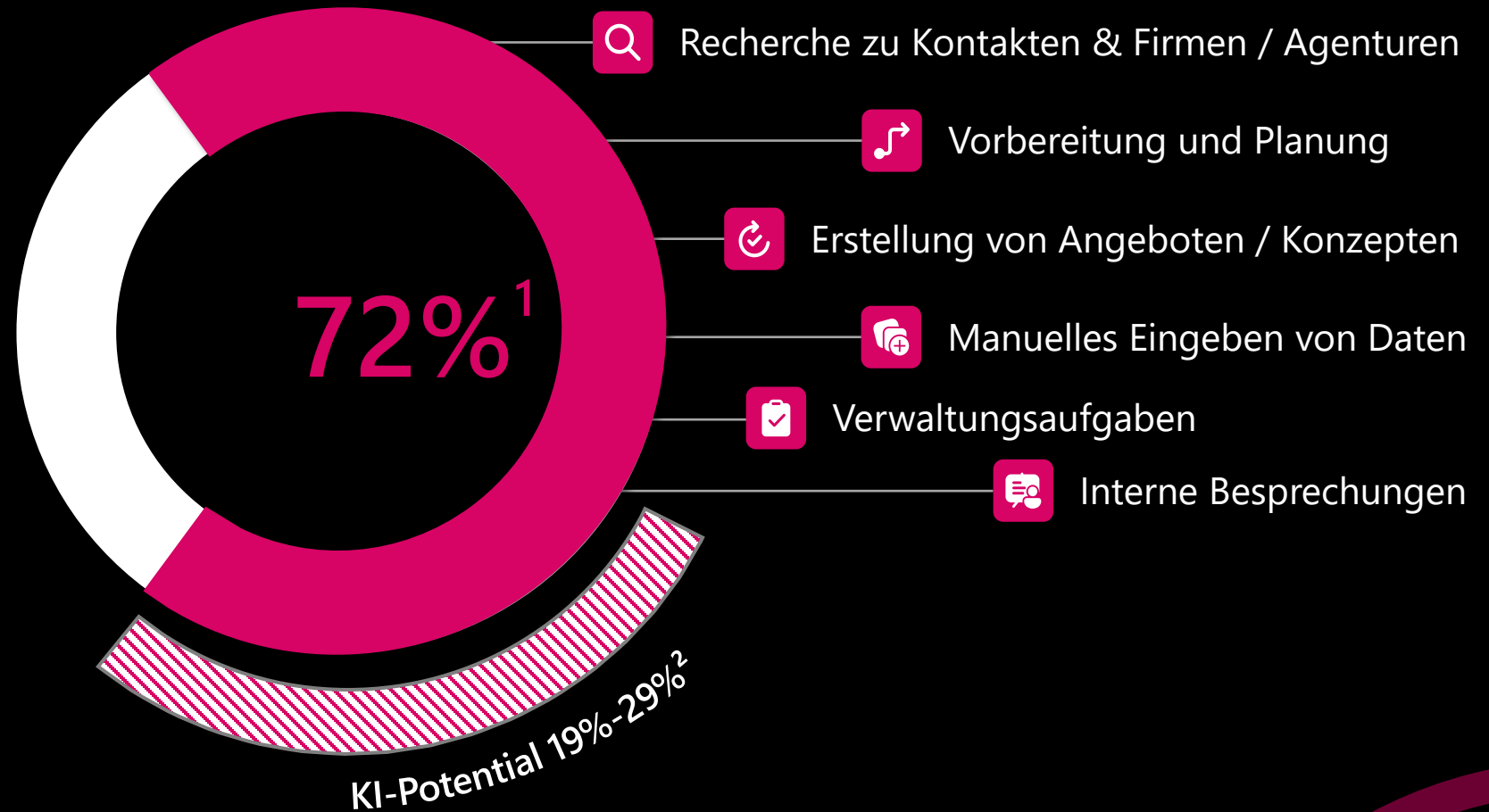


AdSales

Key: Empowerment & Befähigung der gesamten Organisation

Denn: **Vertrieb ist zu oft Verwaltung.**

Zeit für den
aktiven Verkauf. **28%**



¹Microsoft-sponsored Futurum Research 2024

²State of Sales Analysis, BCG

01

Die Antwort.

ADSALES 
OF THE FUTURE

Die strategische
Antwort von
RTL Deutschland.





ADSALES 
OF
THE FUTURE

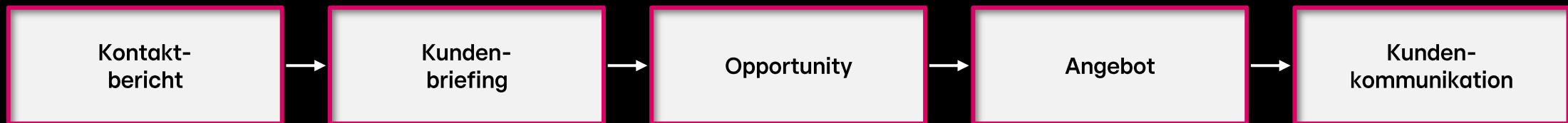
Ein intelligentes,
datengetriebenes
Gesamtsystem
für die Vermarktung.





Das Zielbild: Ein integriertes Vermarktungssystem.

End-to-End-Prozess



Integrationsschicht

KI-Schicht: Automatisierung, Kontextinterpretation, Datenverknüpfung

Datenbasis: CRM · SharePoint · ERP · E-Mail · weitere Drittsysteme

Der Weg

Real World Cases

Create your Clip

Datenerfassung automatisieren.

AI Kundendossier

Schnelle Terminvorbereitung.

Ask your Clip & Ask your Docs

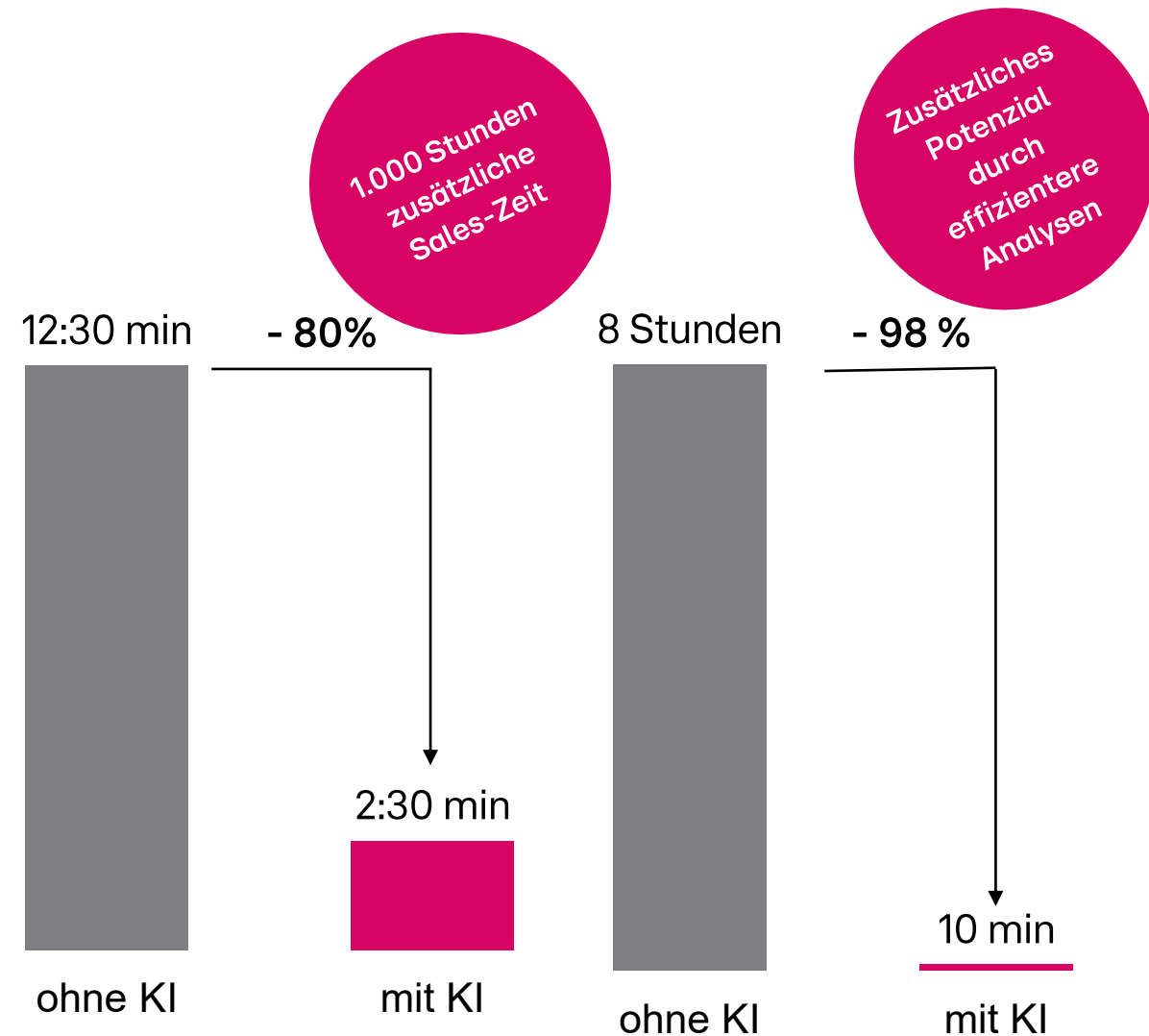
Schneller Zugriff auf relevantes Wissen.

KI QS

KI-Ergebnisse objektiv messbar machen.

Create your Offer

Opportunity- & Offer Management automatisieren.



Mittelwerte bei der Erstellung eines Kontaktberichts

Beispielhafte Darstellung. Basis: 175 Kontaktberichte zum Thema „TKP-Modell“ in 2025 (Stand: 30.06.) Durchschnittlich 2:30 min zur Sichtung + 1 Stunde Analyse



Die Business Metriken

Nutzungshäufigkeit

Zeitersparnis

Datenqualität

Umsatz Impact



**Die Realität der
Umsetzung.**



Vier Prinzipien für die Operationalisierung:

01 Fokus schlägt Parallelisierung

02 Ohne Adoption keine Skalierung

03 KI ist Chefsache

04 Qualität vor Tempo

Wirkung entsteht im Zusammenspiel

Harmonisieren.
Vereinfachen.



Saubere Daten.
Vollständige Daten.

CRM als Single
Source of Truth.

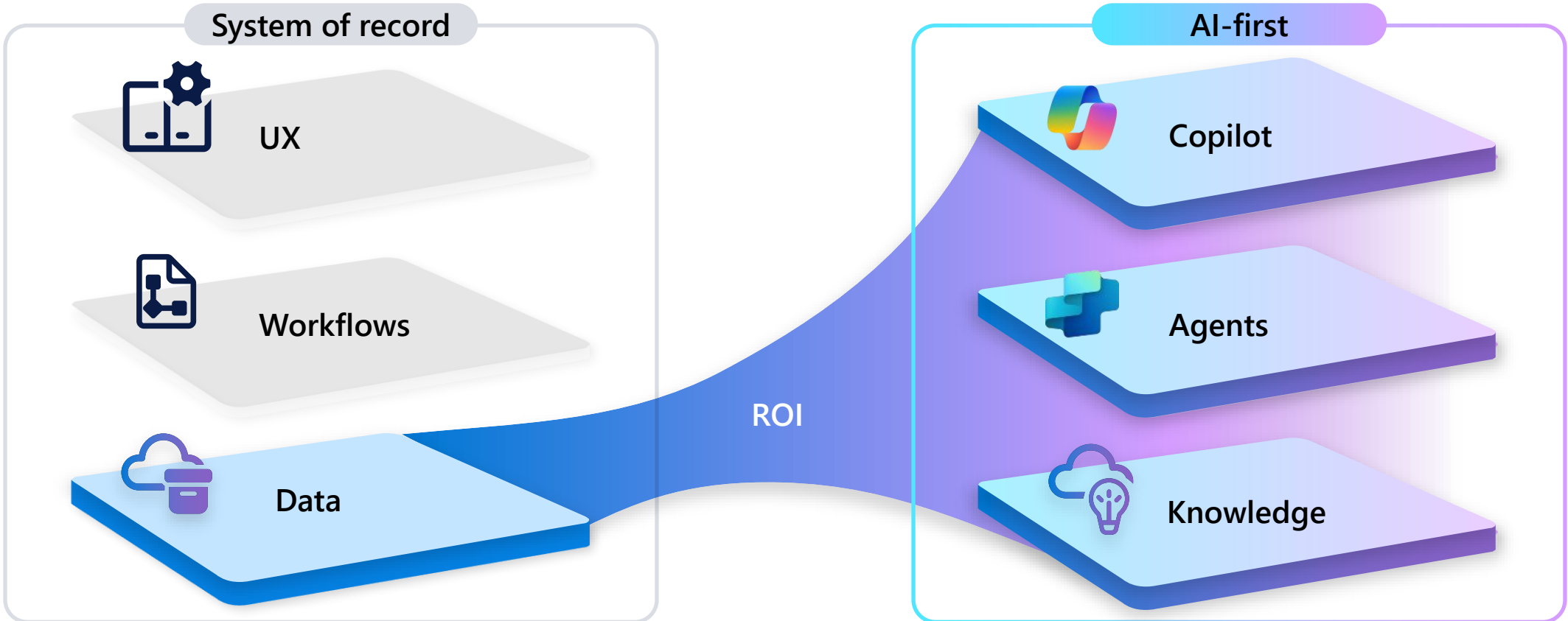
Messbar.
Skalierbar.



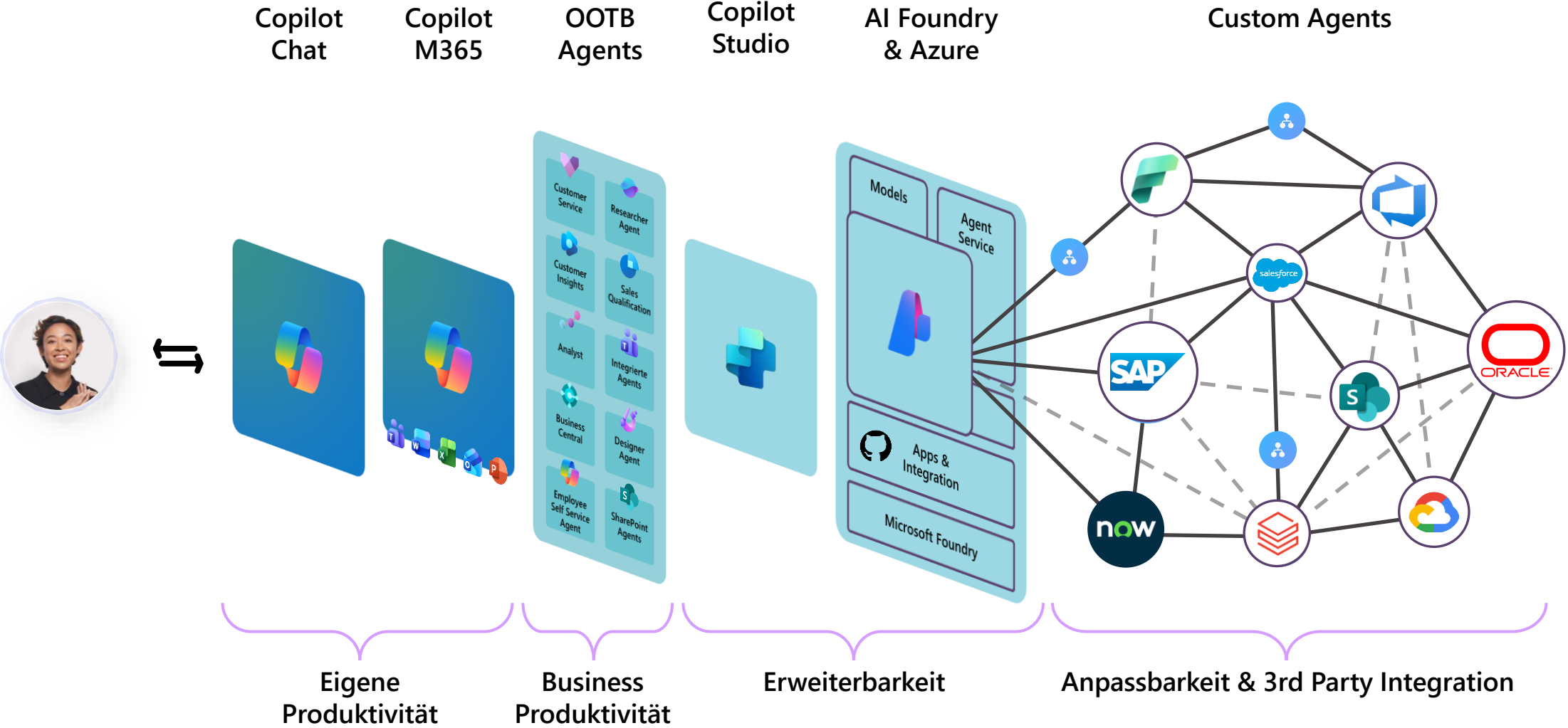
02

Ein Blick in die Zukunft.

Vom Verwalten zum Gestalten: Der AI-First Shift.

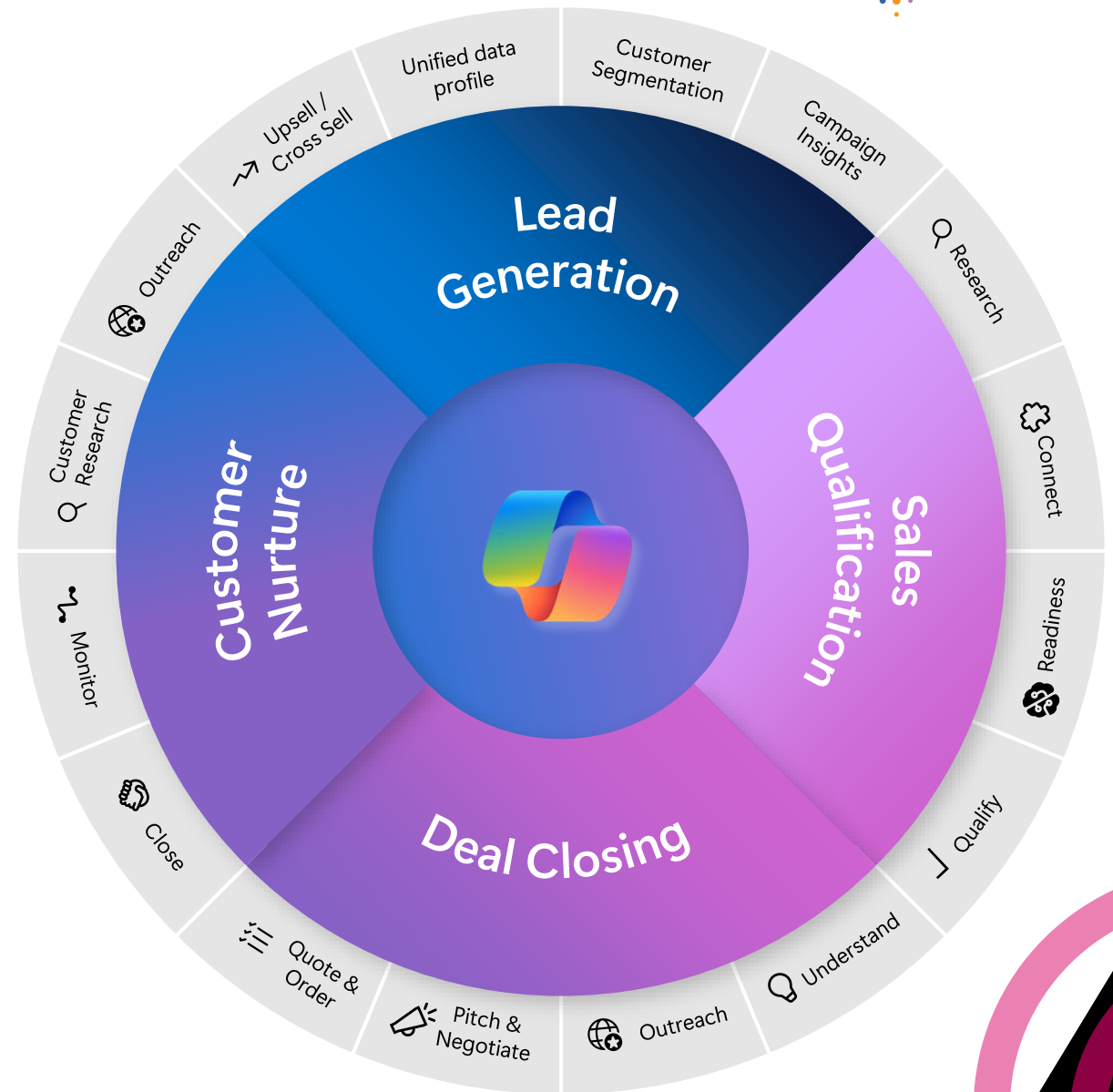
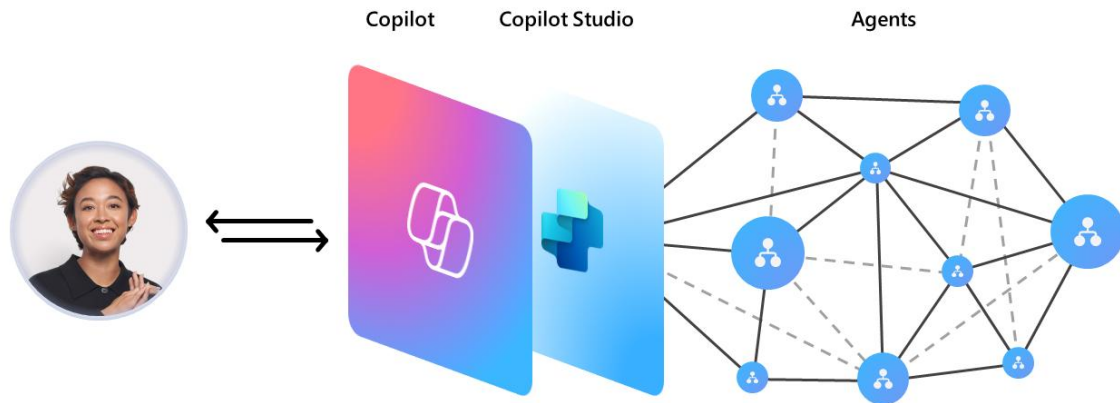


Ein einheitliches, einfaches UI ist der Schlüssel zur Nutzung.



Daten – Sicherheit – Governance

Agenten für den gesamten Sales Cycle im Ad Sales.





**Mehr Zeit für das
Wesentliche.
Mehr Zeit für Sales.**

Vielen Dank.



Alexander Woge

Geschäftsführer
@ Nordic AI Solutions



Marion Hubaydulina

Vice President Advertising CRM
& Analytics @ RTL Deutschland



Julian Schwarze

SVP Advertising & Customer
Technology @ RTL Deutschland

