

Speaker zur Digitalisierung im Vertrieb automatisiert Blog

03.01.2019, 10:39 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Tim Cortinovis*

Presseagentur: *Tim Cortinovis*

Ein Bot recherchiert im Netz und veröffentlicht selbständig Linkempfehlungen zur Digitalisierung im Vertrieb.

Tim Cortinovis, einer der renommiertesten Speaker zur Digitalisierung im Vertrieb, automatisiert Teile seines eigenen Blogs. Unter www.cortinovis.de/blog (<http://www.cortinovis.de/blog>) gibt es ab sofort zwei neue Kategorien. Unter dem Titel Digital Sales Lab finden sich die Einschätzungen, Ideen und Erkenntnisse des Vortragsredners, welchen Beitrag die aktuellen digitalen Veränderungen im Vertrieb leisten.

Und in der zweiten Kategorie, Vertriebsautomatisierung, finden Sie ab heute alle von einer Künstlichen Intelligenz automatisch generierten Linkempfehlungen. Jede Empfehlung erhält einem kurzen Ausschnitt, einen Titel und den Link zum Originaltext. Sollte der Bot mal einen Fehler machen und einen total unpassenden Beitrag empfehlen, wird dieser so schnell als möglich gelöscht.

Vier Wochen Trainingslager

Dahinter steckt ein neuronales Netzwerk, das über vier Wochen lang trainiert wurde, die richtigen Artikel zu finden. Laut Tim Cortinovis scannt die KI die selben Quellen, wie er selbst: "Um auf dem allerletzten Stand zum Thema Digitalisierung im Vertrieb zu bleiben, überfliege ich jede Woche etwa 30 verschiedene RSS-Feeds und Newsletter. Auf Deutsch, Englisch und Spanisch. Von WIRED bis recode, vom Harvard Business Manager bis Kurzweils AI Network. Darunter Giganten wie den IBM Think Blog, Smarter with Gartner und TechCrunch, aber auch kleinere Blogs von Futuristen wie den Futurist Trendcast oder 33rd Square." Und genau diese Quellen hat der Speaker an den Bot angeschlossen. Heraus kommen in der Tat gezielt die wichtigen Beiträge zur Digitalisierung im B2B-Vertrieb.

Künstliche Intelligenz im praktischen Einsatz

Ist das wirklich notwendig? Darauf Tim Cortinovis: "Ja! Wir Vortragsredner/ Speaker/ Keynote Speaker/ Experten/ Gastredner/ Referenten/ Redner (also alle, die sich mit einem Thema verdammt gut auskennen) brauchen KI für unsere tägliche Recherche. Um unsere Keynotes, und Vorträge, Workshops und Impulsvorträge bestmöglich vorzubereiten.

Und zwar ganz dringend. Denn: Der stetige Fluss an neuen Informationen/ Erkenntnissen/ Studien/ Veröffentlichungen, den wir lesen und aufnehmen, wird immer schneller und unübersichtlicher.

Aber das ist doch einer der Punkte, der uns ausmacht. Wir wissen, wo unser Fachgebiet aktuell steht, entwickeln aus Erkenntnissen neue Ideen und teilen sie mit der Welt."

Das Ergebnis können Sie unter dem Stichwort Forschung auf der Website des Keynote Speakers finden:

<https://www.cortinovis.de>

Wer ist Tim Cortinovis?

Welche Vertriebsprozesse kann ich automatisieren? Was nützt mir die Digitalisierung im Kundenkontakt? Kann automatischer Vertrieb funktionieren? Wie hebt Digitalisierung die Customer Experience meiner Kunden auf ein neues Niveau?

Mit all diesen Fragen beschäftigt sich Tim Cortinovis (M.A., Jahrgang 1972) seit mehr als achtzehn Jahren. Die Begeisterung dafür wurde direkt nach seinem Studium der Germanistik und Hispanistik durch verantwortungsvolle Positionen in internationalem Vertrieb und Marketing geweckt, viele davon im Bereich IT und Automatisierungstechnologien. Was erwartet Sie bei Tim Cortinovis? Auf jeden Fall die neuesten Erkenntnisse zur

digitalen Transformation im Bereich Vertrieb. Und ein sympathischer und spannender Vortrag. Denn: Gefragt, warum die Teilnehmer hinterher motiviert, fröhlich und beschwingt sind, antwortet Tim Cortinovis "Vielleicht liegt es daran, dass ich auch schon als Fernsehmoderator und Romanautor gearbeitet habe. Denn bereits vor meinem Studium habe ich eine tägliche Nachrichtensendung bei einem privaten Fernsehsender moderiert, einen Roman geschrieben und ihn als ersten deutschsprachigen Podcast-Roman gelesen und in Fortsetzungsfolgen veröffentlicht."

Pressekontakt:

Tim Cortinovis
Herr Tim Cortinovis
Bartensteiner Weg 2
22049 Hamburg

fon ..: 0162-6640505
web ..: <https://www.cortinovis.de>
email : post@cortinovis.de

Portrait

Wer ist Tim Cortinovis?

Welche Vertriebsprozesse kann ich automatisieren? Was nützt mir die Digitalisierung im Kundenkontakt? Kann automatischer Vertrieb funktionieren? Wie hebt Digitalisierung die Customer Experience meiner Kunden auf ein neues Niveau?

Mit all diesen Fragen beschäftigt sich Tim Cortinovis (M.A., Jahrgang 1972) seit mehr als achtzehn Jahren. Die Begeisterung dafür wurde direkt nach seinem Studium der Germanistik und Hispanistik durch verantwortungsvolle Positionen in internationalem Vertrieb und Marketing geweckt, viele davon im Bereich IT und Automatisierungstechnologien. Was erwartet Sie bei Tim Cortinovis? Auf jeden Fall die neuesten Erkenntnisse zur digitalen Transformation im Bereich Vertrieb. Und ein sympathischer und spannender Vortrag. Denn: Gefragt, warum die Teilnehmer hinterher motiviert, fröhlich und beschwingt sind, antwortet Tim Cortinovis "Vielleicht liegt es daran, dass ich auch schon als Fernsehmoderator und Romanautor gearbeitet habe. Denn bereits vor meinem Studium habe ich eine tägliche Nachrichtensendung bei einem privaten Fernsehsender moderiert, einen Roman geschrieben und ihn als ersten deutschsprachigen Podcast-Roman gelesen und in Fortsetzungsfolgen veröffentlicht."

<https://www.openpr.de/news/1032129/Speaker-zur-Digitalisierung-im-Vertrieb-automatisiert-Blog.html>