

SALGSDIREKTØR/SALGSSJEFENS ROLLE FØR OG ETTER AI

Før var salgsdirektøren en strukturert relasjonsleder og prosessdriver. Nå forventes det at han/hun er en datadrevet beslutningstaker, AI-orientert strateg og endringsleder – som forstår teknologi, mennesker og kommersiell verdi på samme tid.

Før

VS

Etter

Salgsdirektøren utviklet salgsstrategier basert på markedstrender, konkurrentanalyser og egne vurderinger. Mye av arbeidet var manuelt og tok utgangspunkt i historiske data og kvalifisert gjetning.



Salgsstrategi

Salgsstrategien bygges nå på sanntidsdata og AI-analyser. AI kan identifisere mønstre i kundeatferd, spå fremtidige behov og foreslå tiltak automatisk. Salgsdirektøren går fra å lage én plan i året, til å kontinuerlig justere og optimalisere i takt med data.

Rekrutterte og trente selgere, satte mål, ga tilbakemeldinger og motiverte teamet for å prestere.



Salgsledelse

AI tar over deler av onboardingen (trening via simulerte samtaler), foreslår individuelle tiltak basert på prestasjonsdata, og overvåker teamets aktivitet i sanntid. Salgsdirektøren må nå lede både mennesker og AI-assistenter, og sørge for at samspillet fungerer.

Salgsbudsjetter og mål ble satt for kvartaler eller året, og resultater ble fulgt opp gjennom manuell rapportering.



Målsetting

AI gir kontinuerlig oppdaterte prognoser. Mål kan justeres fortløpende basert på pipeline-data, lead scoring og konverteringsrate i sanntid. Direktøren blir mer en analytisk veiviser enn en kontrollør.

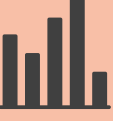
Jobbet tett med markedsføring og produkt, men samarbeid var ofte reaktivt og basert på manuell deling av innsikt fra salg.



Samarbeid

AI kobler data sømløst mellom avdelinger. Salgsdirektøren må være bindeleddet i en datadrevet organisasjon, der innsikt fra salg automatisk styrker markedsføring og produktutvikling. Rollen blir mer strategisk og tverrfaglig.

Bygget relasjoner gjennom møter og tett oppfølging. Kundeinnsikt kom hovedsakelig fra samtaler og CRM-notater.



Kundeforhold

AI analyserer kundedata kontinuerlig og gir varsler om churn-risiko, nye behov og salgsmuligheter. Salgsdirektøren må bruke denne innsikten til å styrke relasjoner og sikre at teamet handler på riktig tidspunkt – med riktig budskap.

Budsjettansvar handlet om å holde kontroll på kostnader og vise salgstall i styremøter, ofte med manuelt arbeid.



Budsjetter

AI automatiserer rapportering, analyserer avkastning på ulike tiltak og kan til og med foreslå endringer i salgsbudsjettene. Salgsdirektøren må være komfortabel med å tolke komplekse dashboards og optimalisere kontinuerlig.

Inngikk avtaler basert på erfaring, forhandlingsferdigheter og historiske priser.



Forhandling

AI kan gi forslag til forhandlingsstrategier basert på tidligere avtaler og kundeatferd. Prisstrategi kan justeres dynamisk. Direktøren må kombinere teknologi og menneskelig dømmekraft for å oppnå best resultat.

Brukte salgsdata for å lage prognoser – ofte månedlige eller kvartalsvise og basert på manuell analyse.



Forhandling

AI genererer sanntidsprognoser og oppdager mønstre mennesker lett overser. Salgsdirektøren må kunne tolke, validere og handle på AI-drevne innsikter – raskt.