

Sales Pack - <https://justlaser.com>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 29.01.2026

Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: Head of Marketing
- Merkmale: Analytisches Denken, Diplomatisch, Risikoavers

Top 5 Wettbewerber

- Trumpf – Führender Anbieter von Lasermaschinen mit breitem Portfolio und starker Marktpresenz, insbesondere im industriellen Bereich.
- Bystronic – Bietet hochwertige Laserschneid- und Blechbearbeitungslösungen mit Fokus auf Effizienz und Automatisierung.
- Amada – International etablierter Hersteller von Laserschneidmaschinen mit umfassendem Serviceangebot und globaler Reichweite.
- Coherent – Spezialisiert auf Lasergravur- und Beschriftungstechnologien mit innovativen Lösungen für verschiedene Industrien.
- LVD Group – Anbieter von Laserschneid- und Blechbearbeitungssystemen mit starker Ausrichtung auf mittelständische Unternehmen.

USPs vs Mitbewerb

- Laserschneiden ersetzt CNC-Fräsen und bietet höhere Präzision bei geringeren Betriebskosten. – Weltmarktführer Novomatic nutzt JustLaser Lasercutter für präzise Acrylbearbeitung.
- Lasergravur ist eine nachhaltige Alternative zu Sandstrahlen mit besserer Detailgenauigkeit. – JustLaser 7.5 Lasergravierer wird erfolgreich bei Berndorf Luzern AG eingesetzt.
- Laserschneider sind effizienter als Schneideplotter und ermöglichen schnellere Produktionszeiten. – Drei Großformatlaser von JustLaser sind bei einem der größten Acrylverarbeiter im Einsatz.
- Lasergravur erfüllt gesetzliche Normen und Qualitätsanforderungen in der Medizintechnik. – Laserbeschrifter JustMark wird bei BMT Medizintechnik zur Einhaltung von Normen verwendet.
- Innovative Lasertechnologie der nächsten Generation steigert Produktivität und Präzision. – Referenzen aus verschiedenen Branchen wie Werbetechnik, Medizintechnik und Industrie bestätigen die Leistungsfähigkeit.
- Eigene Lasermaschine kaufen ermöglicht Unabhängigkeit von Dienstleistern und flexible Produktion. – Zahlreiche mittelständische Industrieunternehmen in DACH und Italien setzen auf JustLaser.
- Laserabsaugungen und Lasersoftware ergänzen das System und sorgen für sichere und effiziente Abläufe. – JustLaser bietet Komplettlösungen, die in verschiedenen Industrien erfolgreich eingesetzt werden.

Zielgruppen

- Technische Einkäufer in mittelständischen Industrieunternehmen
- Produktionsleiter in der Metallverarbeitung und Medizintechnik

Gesprächsaufhänger - Gatekeeper

- Kurze Frage: Wer verantwortet bei Ihnen Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen bzw. den passenden Ansprechpartner dafür?
- Ich rufe wegen Lasermaschinen zum Schneiden von

Gesprächsaufhänger - GF/Bereichsleiter

- JustLaser – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?

- Head of Marketing in Werbetechnik und Kunsthandwerk
- Einkäufer in der Holz- und Acrylbearbeitung
- Verantwortliche für Werbetechnik und Souvenirproduktion
- Geschäftsführer und Bereichsleiter in mittelständischen Unternehmen

Metallen an – es geht um Laserschneiden ersetzt CNC-Fräsen und bietet höhere Präzision bei geringeren Betriebskosten.. Wer ist dafür intern zuständig?

- Wir unterstützen Technische Einkäufer in mittelständischen Industrieunternehmen, Produktionsleiter in der Metallverarbeitung und Medizintechnik, Head of Marketing in Werbetechnik und Kunsthandwerk dabei, schneller zu Ergebnissen zu kommen. Mit wem sollte ich dazu kurz sprechen?
- Ich brauche nur 30 Sekunden: Wer entscheidet bei Ihnen über Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen?
- Geht bei Ihnen so etwas eher über Einkauf oder Fachbereich? Wer wäre der richtige Einstieg?

- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir Laserschneiden ersetzt CNC-Fräsen und bietet höhere Präzision bei geringeren Betriebskosten. liefern können: Welche 1-2 Kriterien wären für Sie ein No-Go bzw. Must-have?
- Arbeiten Sie aktuell mit einem Anbieter in dem Bereich – oder wird intern gelöst?
- Wie sieht Ihr Entscheidungsprozess aus: Fachbereich, Einkauf, GF – wer ist typischerweise involviert?

Sales Pack - <https://justlaser.com>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 29.01.2026

Was vermeiden

- Nicht mit Features starten – zuerst Problem/Outcome klären.
- Keine langen Monologe; nach 1-2 Sätzen eine Frage stellen.
- Keine Vermutungen als Fakten verkaufen – immer als Hypothese formulieren.
- Nicht über „wir sind die Besten“ argumentieren – mit konkreten Nutzenpunkten.
- Keine Preis-Diskussion ohne Rahmen (Scope, Volumen, Anforderungen).
- Keine internen Beispiel-Namen/Briefing-Beispiele erwähnen.

Gesprächsleitfaden (kurz)

- JustLaser – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir Laserschneiden ersetzt CNC-Fräsen und bietet höhere Präzision bei geringeren Betriebskosten. liefern können: Welche 1-2 Kriterien wären für Sie ein No-Go bzw. Must-have?
- Arbeiten Sie aktuell mit einem Anbieter in dem Bereich – oder wird intern gelöst?
- Wie sieht Ihr Entscheidungsprozess aus: Fachbereich, Einkauf, GF – wer ist typischerweise involviert?