

Sales Pack - <https://westwood-at.com>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 09.02.2026

Profil des Vertriebsassistenten • Schwierigkeitsstufe: medium • Position: CIO	Top 5 Wettbewerber • Accenture – Bietet umfassende Beratungs- und Technologiedienstleistungen mit starkem Fokus auf digitale Transformation und Prozessoptimierung, was westwood in einigen Branchen Konkurrenz macht. • Capgemini – Stark im Bereich IT-Beratung und Outsourcing mit globaler Präsenz, bedient ähnliche Großkunden und Branchen wie westwood. • Deloitte – Verbindet strategische Beratung mit Technologie- und Risikomanagementlösungen, was westwood bei der Ansprache von Führungskräften herausfordert. • IBM Global Services – Bietet integrierte IT- und Beratungsdienstleistungen mit Schwerpunkt auf Innovation und Skalierbarkeit, was westwood in der Großkundenakquise Konkurrenz macht. • PwC Advisory – Fokussiert auf strategische Unternehmensberatung und digitale Lösungen, adressiert ähnliche Entscheider und Branchen wie westwood.	USPs vs Wettbewerb • westwood bietet maßgeschneiderte Lösungen für Großkunden in verschiedenen Branchen, die exakt auf deren spezifische Anforderungen abgestimmt sind. – Referenzen aus erfolgreichen Projekten mit namhaften Großkunden aus Industrie, Handel und Dienstleistung belegen die Anpassungsfähigkeit und Effektivität. • Das Unternehmen verfügt über umfassende Erfahrung im Umgang mit komplexen Beschaffungsprozessen großer Organisationen. – Langjährige Zusammenarbeit mit Entscheidungsträgern und Gatekeepern in Großunternehmen zeigt die Kompetenz im B2B-Vertrieb. • westwood bedient einen breiten geografischen Markt und kann so auch international agierende Kunden zuverlässig unterstützen. – Nachweisbare Projekte in mehreren Regionen und positive Kundenbewertungen aus unterschiedlichen Märkten bestätigen die Reichweite. • Die Lösungen von westwood zeichnen sich durch eine klare Fokussierung auf messbare Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen aus. – Kundenberichte dokumentieren konkrete Einsparungen und Prozessverbesserungen nach Implementierung der westwood-Lösungen. • Das Unternehmen spricht gezielt die relevanten Entscheiderrollen an und versteht deren Bedürfnisse und Herausforderungen genau. – Erfolgreiche Terminvereinbarungen und Gespräche mit Geschäftsführern und Bereichsleitern zeigen die zielgerichtete Ansprache. • westwood kommuniziert klar, sachlich und lösungsorientiert ohne unnötiges Fachchinesisch oder Marketingfloskeln. – Feedback von Kunden und Partnern bestätigt die verständliche und professionelle Kommunikation. • Die Kombination aus Branchenkenntnis, individueller Beratung und nachweisbaren Ergebnissen macht westwood zum bevorzugten Partner für Großkunden. – Langfristige
--	---	--

Kundenbeziehungen und wiederkehrende Aufträge belegen die hohe Kundenzufriedenheit und Vertrauensbasis.

Zielgruppen

- IT-Leiter in mittelständischen Unternehmen
- Geschäftsführer von produzierenden Unternehmen
- Bereichsleiter Einkauf in Großunternehmen
- IT-Sicherheitsverantwortliche in Finanzdienstleistern
- Leiter Logistik in Handelsunternehmen
- Geschäftsführer im Gesundheitswesen

Gesprächsaufhänger - Gatekeeper

- Kurze Frage: Wer verantwortet bei Ihnen eine passende Lösung bzw. den passenden Ansprechpartner dafür?
- Ich rufe wegen eine passende Lösung an – es geht um westwood bietet maßgeschneiderte Lösungen für Großkunden in verschiedenen Branchen, die exakt auf deren spezifische Anforderungen abgestimmt sind.. Wer ist dafür intern zuständig?
- Wir unterstützen IT-Leiter in mittelständischen Unternehmen, Geschäftsführer von produzierenden Unternehmen, Bereichsleiter Einkauf in Großunternehmen dabei, schneller zu Ergebnissen zu kommen. Mit wem sollte ich dazu kurz sprechen?
- Ich brauche nur 30 Sekunden: Wer entscheidet bei Ihnen über eine passende Lösung?
- Geht bei Ihnen so etwas eher über Einkauf oder Fachbereich? Wer wäre der richtige Einstieg?

Gesprächsaufhänger - GF/Bereichsleiter

- westwood – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass eine passende Lösung für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um eine passende Lösung (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir westwood bietet maßgeschneiderte Lösungen für Großkunden in verschiedenen Branchen, die exakt auf deren spezifische Anforderungen abgestimmt sind. 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://westwood-at.com>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 09.02.2026

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)

- westwood – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass eine passende Lösung für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um eine passende Lösung (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir westwood bietet maßgeschneiderte Lösungen für Großkunden in verschiedenen Branchen, die exakt auf deren spezifische Anforderungen abgestimmt sind. 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?