

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

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 09.02.2026

Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: easy
- Position: CEO
- Merkmale: Technische Expertise, Direkte Kommunikation, Preisorientiert, Beziehungsorientiert, Qualitätsorientiert, Skeptisch, Umgänglich, Traditionell

USPs vs Wettbewerb

- Innovative PMMA-Systeme mit höchsten Leistungseigenschaften für Abdichtungen und Beschichtungen. – Produkte basieren auf hochwertigen PMMA-Harzen mit jahrzehntelanger Entwicklungs- und Anwendungserfahrung.
- Erfüllung der Anforderungen der ZTV-ING Teil 6, Abschnitt 3 für Abdichtungssysteme. – WestWood® Wecryl Abdichtungssystem unter Asphalt setzt national und international neue Maßstäbe.
- Kurze Aushärtungszeiten ermöglichen schnelle Baufortschritte und reduzieren Ausfallzeiten. – Praxisnahe Schulungen sorgen für optimale Anwendung und schnelle Umsetzung vor Ort.
- Extreme Langlebigkeit der Endprodukte sichert langfristigen Schutz und reduziert Wartungskosten. – Zahlreiche erfolgreiche Objektberichte, z.B. Terrassenabdichtung in Viersen und Tiefgarage in München.
- Systemlösungen für vielfältige Anwendungen: Parken, Balkon, Brücken, Verkehr, Flachdach und Spezialanwendungen. – Erprobte Abdichtungssysteme in verschiedenen Branchen wie Bauwesen, Immobilien und Verkehrswegebau.
- Praxisnahe Schulungen für Anwender, Planer und Verarbeiter erhöhen die Qualität der Abdichtungen. – Schulungen sind speziell auf die Anforderungen der Abdichtung und Beschichtung mit Wecryl-Produkten abgestimmt.
- National und international aktiv mit Fokus auf Österreich, Deutschland, Schweiz, UK, USA und Italien. – Erfolgreiche Projekte und Referenzen in den genannten Ländern belegen die internationale Kompetenz.

Zielgruppen

- Gatekeeper in Bauunternehmen und Planungsbüros
- Geschäftsführer in Bauunternehmen und Immobilienfirmen
- Architekten und Planer
- Verarbeiter und Bauunternehmer
- Immobilienverwalter
- Verantwortliche im Verkehrswegebau

Gesprächsaufhänger - Gatekeeper

- Kurze Frage: Wer verantwortet bei Ihnen PMMA-Lösungen für Abdichtungen und Beschichtungen bzw. den passenden Ansprechpartner dafür?

Gesprächsaufhänger - GF/Bereichsleiter

- WestWood Kunststofftechnik GmbH – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass PMMA-Lösungen für Abdichtungen und

Was vermeiden

- Nicht mit Features starten – zuerst Problem/Outcome klären.
- Keine langen Monologe; nach 1-2 Sätzen eine

- Ich rufe wegen PMMA-Lösungen für Abdichtungen und Beschichtungen an – es geht um Innovative PMMA-Systeme mit höchsten Leistungseigenschaften für Abdichtungen und Beschichtungen.. Wer ist dafür intern zuständig?
- Wir unterstützen Gatekeeper in Bauunternehmen und Planungsbüros, Geschäftsführer in Bauunternehmen und Immobilienfirmen, Architekten und Planer dabei, schneller zu Ergebnissen zu kommen. Mit wem sollte ich dazu kurz sprechen?
- Ich brauche nur 30 Sekunden: Wer entscheidet bei Ihnen über PMMA-Lösungen für Abdichtungen und Beschichtungen?
- Geht bei Ihnen so etwas eher über Einkauf oder Fachbereich? Wer wäre der richtige Einstieg?

Beschichtungen für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?

- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um PMMA-Lösungen für Abdichtungen und Beschichtungen (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir Innovative PMMA-Systeme mit höchsten Leistungseigenschaften für Abdichtungen und Beschichtungen. 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?

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.

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

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 09.02.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- WestWood Kunststofftechnik GmbH – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass PMMA-Lösungen für Abdichtungen und Beschichtungen für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um PMMA-Lösungen für Abdichtungen und Beschichtungen (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir Innovative PMMA-Systeme mit höchsten Leistungseigenschaften für Abdichtungen und Beschichtungen 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?