

Sales Pack – https://www.wb-consulting.gmbh

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 09.02.2026

Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: CEO
- Merkmale: Direkte Kommunikation, Reserviert, Preisorientiert, Qualitätsorientiert, Skeptisch, Anspruchsvoll, Traditionell

USPs vs Mitbewerb

- wb consulting bietet maßgeschneiderte Sicherheits- und Facility-Management-Lösungen, die exakt auf die individuellen Anforderungen jedes Kunden abgestimmt sind. – Das Unternehmen verzichtet auf Standardlösungen und entwickelt für jeden Kunden ein einzigartiges Konzept.
- wb consulting stellt ein breites Leistungsspektrum aus Sicherheitsdienstleistungen, Reinigung, Hausmeisterdiensten und technischer Wartung bereit, das alle Bedürfnisse aus einer Hand abdeckt. – Die Tochtergesellschaften WB-Security GmbH, WB-Cleaning GmbH und WB-Facility Management GmbH gewährleisten eine personalstarke Umsetzung.
- Die 24/7 Notruf- und Serviceleitstelle von wb consulting garantiert schnelle Reaktionszeiten und kontinuierliche Betreuung. – Kunden profitieren von einer permanent erreichbaren Leitstelle, die im Notfall sofort eingreift.
- wb consulting bietet kostenlose Erstberatungen in verschiedenen Bereichen an, um individuelle Risiken zu analysieren und passende Lösungen zu entwickeln. – Das Angebot der kostenlosen Erstberatung unterstützt Kunden bei der Entscheidungsfindung und zeigt die Kompetenz des Unternehmens.
- Die Führungskräfte von wb consulting verfügen über fundierte Expertise im Risiko- und Sicherheitsmanagement, was die Qualität der Beratung und Umsetzung sichert. – Beispielhaft ist Dr. Ingo Wissmann, Dr. des Risiko- und Sicherheitsmanagements, der das Unternehmen mit Fachwissen leitet.
- wb consulting arbeitet international und bedient sowohl private als auch industrielle Kunden, was eine breite Marktabdeckung ermöglicht. – Die geografische Reichweite und die Vielfalt der Kunden zeigen die Flexibilität und Erfahrung des Unternehmens.
- Durch ganzheitliche Lösungen von wb consulting können Kunden nachhaltige finanzielle Einsparungen erzielen, ohne Abstriche bei Qualität und Sicherheit zu machen. – Die Kombination aus umfassenden Dienstleistungen und individueller Anpassung führt zu messbaren Kostenvorteilen.

Zielgruppen

- Facility Manager in Industrieunternehmen
- Sicherheitsverantwortliche in Immobilienunternehmen
- Einkaufsleiter großer Unternehmen mit mehreren Standorten
- Geschäftsführer mittelständischer Industrieunternehmen
- Facility Manager in internationalen Konzernen
- Sicherheitsverantwortliche in Unternehmen mit Baustellen

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Kurze Frage: Wer verantwortet bei Ihnen Sicherheitsdienstleistungen bzw. den passenden Ansprechpartner dafür?
- Ich rufe wegen Sicherheitsdienstleistungen an – es geht um wb consulting bietet maßgeschneiderte Sicherheits- und Facility-Management-Lösungen, die exakt auf die individuellen Anforderungen jedes Kunden abgestimmt sind.. Wer ist dafür intern zuständig?
- Wir unterstützen Facility Manager in Industrieunternehmen, Sicherheitsverantwortliche in Immobilienunternehmen, Einkaufsleiter großer Unternehmen mit mehreren Standorten dabei, schneller zu Ergebnissen zu kommen. Mit wem sollte ich dazu kurz sprechen?
- Ich brauche nur 30 Sekunden: Wer entscheidet bei Ihnen über Sicherheitsdienstleistungen?
- Geht bei Ihnen so etwas eher über Einkauf oder Fachbereich? Wer wäre der richtige Einstieg?

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- wb consulting – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass Sicherheitsdienstleistungen für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um Sicherheitsdienstleistungen (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir wb consulting bietet maßgeschneiderte Sicherheits- und Facility-Management-Lösungen, die exakt auf die individuellen Anforderungen jedes Kunden abgestimmt sind. liefern können: Welche 1–2 Kriterien wären für Sie ein No-Go bzw. Must-have?
- Mit wem 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?

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.

Sales Pack – <https://www.wb-consulting.gmbh>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 09.02.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- wb consulting – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass Sicherheitsdienstleistungen für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um Sicherheitsdienstleistungen (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir wb consulting bietet maßgeschneiderte Sicherheits- und Facility-Management-Lösungen, die exakt auf die individuellen Anforderungen jedes Kunden 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?