

Sales Pack – https://vibemovesyou.com

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 24.02.2026

Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: CEO
- Merkmale: Detailorientiert, Reserviert, Preisorientiert, Umgänglich, Innovationsorientiert, Traditionell

USPs vs Mitbewerb

- vibemovesyou.com bietet ein All-inclusive Elektrofahrzeug-Abo, das Versicherung, Service, Reifen und Jahrevignette umfasst. – Das Paket beinhaltet alle Leistungen ohne zusätzliche Kosten, was Fuhrparkmanagement deutlich vereinfacht.
- Fahrzeuge können nach nur vier Monatsmieten zurückgegeben werden, was maximale Flexibilität bietet. – Diese kurze Mindestlaufzeit unterscheidet das Angebot von klassischen Leasingverträgen mit langen Bindungen.
- Keine laufenden Kosten und kein Wertverlust für das Unternehmen durch das Abo-Modell. – Das Modell vermeidet Fremdkapitalbindung und senkt finanzielle Risiken im Fuhrpark.
- Mitarbeiter können Fahrzeuge über Gehaltsumwandlung beziehen, was steuerliche Vorteile bietet. – Dieses Modell unterstützt HR-Manager bei der Mitarbeiterbindung durch attraktive Mobilitätsangebote.
- vibemovesyou.com richtet sich speziell an Unternehmen in den Branchen Automobil, Mobilität und Fuhrparkmanagement in Österreich und Deutschland. – Das Angebot ist auf die Bedürfnisse von CEOs, Fuhrparkleitern und HR-Managern zugeschnitten.
- Das Angebot umfasst beliebte Marken wie BMW, Mercedes-Benz, Polestar, Skoda, Tesla und VW. – Die Markenvielfalt erhöht die Attraktivität für unterschiedliche Unternehmensanforderungen.
- Business-Service und B2B-Beratung sind Teil des Angebots, um individuelle Fuhrparklösungen zu ermöglichen. – Die Website bietet einen Kundenservice mit Schadensmeldung und Newsletter zu aktuellen Modellen und Angeboten.

Zielgruppen

- Gatekeeper in Großunternehmen
- Geschäftsführung großer Unternehmen
- Fuhrparkleiter
- HR-Manager
- Entscheider in Automobil- und Mobilitätsbranche
- Leiter in Unternehmen mit Fuhrparkmanagement in Österreich und Deutschland

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Kurze Frage: Wer verantwortet bei Ihnen All-inclusive Elektro Fahrzeug Abo bzw. den passenden Ansprechpartner dafür?
- Ich rufe wegen All-inclusive Elektro Fahrzeug Abo an – es geht um vibemovesyou.com, bietet ein All-inclusive Elektrofahrzeug-Abo, das Versicherung, Service, Reifen und Jahrevignette umfasst.. Wer ist dafür intern zuständig?
- Wir unterstützen Gatekeeper in Großunternehmen, Geschäftsführung großer Unternehmen, Fuhrparkleiter dabei, schneller zu Ergebnissen zu kommen. Mit wem sollte ich dazu kurz sprechen?
- Ich brauche nur 30 Sekunden: Wer entscheidet bei Ihnen über All-inclusive Elektro Fahrzeug Abo?
- Geht bei Ihnen so etwas eher über Einkauf oder Fachbereich? Wer wäre der richtige Einstieg?

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- vibemovesyou.com – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass All-inclusive Elektro Fahrzeug Abo für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um All-inclusive Elektro Fahrzeug Abo (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir vibemovesyou.com bietet ein All-inclusive Elektrofahrzeug-Abo, das Versicherung, Service, Reifen und Jahrevignette umfasst. 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?

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://vibemovesyou.com>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 24.02.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- vibemovesyou.com – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass All-inclusive Elektro Fahrzeug Abo für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um All-inclusive Elektro Fahrzeug Abo (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir vibemovesyou.com bietet ein All-inclusive Elektrofahrzeug-Abo, das Versicherung, Service, Reifen und Jahrevignette umfasst. 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?