

Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium

Top 5 Wettbewerber

- Teleperformance – Internationaler Anbieter mit breitem Serviceportfolio und starker Präsenz in vielen Branchen, bekannt für hohe Skalierbarkeit und technologische Integration.
- Concentrix – Fokus auf digitale Kundeninteraktion und Prozessoptimierung, bedient zahlreiche Großkunden in verschiedenen Industrien mit maßgeschneiderten Lösungen.
- Arvato Bertelsmann – Bietet umfassende BPO-Dienstleistungen mit starkem Fokus auf datengetriebene Kundenbetreuung und internationale Marktpresenz.
- Sitel Group – Globaler Callcenter-Dienstleister mit vielfältigen Kommunikationskanälen und Erfahrung in der Betreuung von Großkunden aus unterschiedlichen Branchen.
- Majorel – Kombiniert technologische Innovation mit persönlichem Kundenservice, spezialisiert auf komplexe Kundenanforderungen und internationale Großkunden.

USPs vs Mitbewerb

- Aigner bietet maßgeschneiderte Lösungen speziell für Großkunden in relevanten Branchen an. – Langjährige Erfahrung und erfolgreiche Projekte mit namhaften Großkunden belegen die Kompetenz.
- Das Unternehmen fokussiert sich auf messbare Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen für seine Kunden. – Kundenaussagen und Fallstudien zeigen deutliche Verbesserungen bei Produktivität und Kostenstruktur.
- Aigner verfügt über ein erfahrenes Team, das komplexe Anforderungen schnell und zuverlässig umsetzt. – Zahlreiche Referenzen aus verschiedenen Industrien bestätigen die hohe Umsetzungskompetenz.
- Das Angebot ist auf die Bedürfnisse von Entscheidern in Großunternehmen zugeschnitten und unterstützt strategische Ziele. – Positive Rückmeldungen von Geschäftsführern und Bereichsleitern unterstreichen den strategischen Mehrwert.
- Aigner arbeitet mit einem klar strukturierten Prozess, der schnelle Entscheidungswege und transparente Kommunikation garantiert. – Interne Prozessbeschreibungen und Kundenfeedback zeigen hohe Zufriedenheit mit der Zusammenarbeit.
- Das Unternehmen bedient mehrere Branchen und kann so branchenübergreifende Best Practices einbringen. – Projektreferenzen aus verschiedenen Industriezweigen belegen die breite Expertise.
- Aigner bietet flexible Lösungen, die sich an die individuellen Anforderungen der Kunden anpassen lassen. – Kundenberichte bestätigen die Anpassungsfähigkeit und den Nutzen der Lösungen im Alltag.

Zielgruppen

- Großunternehmen im produzierenden Gewerbe
- Logistik- und Transportunternehmen
- IT-Abteilungen großer Konzerne
- Finanzdienstleister mit großem Kundenvolumen
- Handelsunternehmen mit mehreren Filialen
- Energieversorger und Infrastrukturunternehmen

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Kurze Frage: Wer verantwortet bei Ihnen eine passende Lösung bzw. den passenden Ansprechpartner dafür?
- Ich rufe wegen einer passenden Lösung an – es geht um Aigner, die maßgeschneiderte Lösungen speziell für Großkunden in relevanten Branchen anbietet. Wer ist dafür intern zuständig?
- Wir unterstützen Großunternehmen im produzierenden Gewerbe, Logistik- und Transportunternehmen, IT-Abteilungen großer Konzerne 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

- Aigner – 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 Aigner maßgeschneiderte Lösungen speziell für Großkunden in relevanten Branchen anbieten 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://www.aigner.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 10.03.2026

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)

- Aigner – 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 Aigner bietet maßgeschneiderte Lösungen speziell für Großkunden in relevanten Branchen an. 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?