

Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium

USPs vs Mitbewerb

- Aigner bietet komplette Absaug- und Filteranlagen kombiniert mit Schall- und Sichtschutz sowie Brand- und Explosionsschutz in einem einzigen Projekt. – Über 35 Jahre Erfahrung und zahlreiche projektspezifische Referenzen in der Metallbearbeitung und Schweißtechnik bestätigen die umfassende Kompetenz.
- Aigner begleitet Kunden von der Analyse und Messung bis zur Wartung und Schulung, nicht nur den reinen Produktverkauf. – Das Unternehmen liefert Beratung, Planung, Montage und Service aus einer Hand, was eine durchgängige Projektbetreuung sicherstellt.
- Individuelle Anlagenplanung nach Kundenanforderung statt Standardlösungen ermöglicht passgenaue Systeme für komplexe industrielle Anforderungen. – Langjährige Marktpräsenz in Nischenanwendungen wie Feinstaub- und ATEX-Themen zeigt die Fähigkeit zur maßgeschneiderten Umsetzung.
- Aigner verbindet mehrere Schutzthemen wie Absaugung, Schall- und Sichtschutz sowie Brand- und Explosionsschutz in einem einzigen Projekt. – Die Kombination dieser Bereiche in einem Paket spart Kunden Zeit und Koordinationsaufwand bei der Umsetzung.
- Regionalität und Kundennähe als mittelständischer österreichischer Anbieter mit Fokus auf den DACH-Raum gewährleisten schnelle Reaktionszeiten und persönliche Betreuung. – Der Fokus auf Industriekunden in Österreich und Deutschland sichert eine enge Zusammenarbeit und kurze Kommunikationswege.
- Aigner positioniert sich als Systempartner für saubere und sichere Produktionsluft mit einem starken Fokus auf Metallbearbeitung, Schweißen und Schleifen. – Zahlreiche Referenzprojekte in diesen Branchen belegen die Branchenkenntnis und die Fähigkeit, branchenspezifische Anforderungen zu erfüllen.
- Das projektorientierte Vorgehen ermöglicht eine effiziente Umsetzung komplexer Anlagen mit klarer Verantwortlichkeit und Qualitätssicherung. – Die durchgängige Projektkette von Analyse bis Wartung minimiert Risiken und sichert messbare Verbesserungen in der Luftqualität und Arbeitssicherheit.

Zielgruppen

- Gatekeeper in Industriebetrieben (z.B. Assistenz der Geschäftsführung, Empfang)
- Geschäftsführer und Bereichsleiter in Metallbearbeitungsbetrieben
- Leiter Produktion in Schweißbetrieben
- Technische Leiter in Unternehmen mit Schleifprozessen
- Einkaufsleiter in Industrieunternehmen im DACH-Raum
- Sicherheitsbeauftragte in Industrieunternehmen

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Kurze Frage: Wer verantwortet bei Ihnen komplette Absaug- und Filteranlagen bzw. den passenden Ansprechpartner dafür?
- Ich rufe wegen komplette Absaug- und Filteranlagen an – es geht um Aigner bietet komplette Absaug- und Filteranlagen kombiniert mit Schall- und Sichtschutz sowie Brand- und Explosionsschutz in einem einzigen Projekt.. Wer ist dafür intern zuständig?
- Wir unterstützen Gatekeeper in Industriebetrieben (z.B. Assistenz der Geschäftsführung, Empfang), Geschäftsführer und Bereichsleiter in Metallbearbeitungsbetrieben, Leiter Produktion in Schweißbetrieben dabei, schneller zu Ergebnissen zu kommen. Mit wem sollte ich dazu kurz sprechen?
- Ich brauche nur 30 Sekunden: Wer entscheidet bei Ihnen über komplette Absaug- und Filteranlagen?
- 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 komplette Absaug- und Filteranlagen für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um komplette Absaug- und Filteranlagen (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir Aigner bietet komplette Absaug- und Filteranlagen kombiniert mit Schall- und Sichtschutz sowie Brand- und Explosionsschutz in einem einzigen Projekt. 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://www.aigner.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 10.03.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Aigner – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass komplette Absaug- und Filteranlagen für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um komplette Absaug- und Filteranlagen (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir Aigner bietet komplette Absaug- und Filteranlagen kombiniert mit Schall- und Sichtschutz sowie Brand- und Explosionsschutz in einem einzigen Projekt. 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?