

Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: Head of Sales
- Merkmale: Anspruchsvoll

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Guten Tag, ich suche die Person, die bei Aigner das Leistungsangebot verantwortet. Es geht um einen gezielten Abgleich, ob das Thema aktuell Relevanz hat.
- Ich melde mich, weil Aigner im Umfeld ähnliche Unternehmen aktiv ist und wir dort häufig sehen, dass die Umsetzung bremsst. Wer ist dafür intern die richtige Ansprechperson?
- Es geht um das Leistungsangebot und konkret um einen klaren Mehrwert. Ich möchte bewusst nicht bei der falschen Stelle landen – wer verantwortet das fachlich?
- Ich würde gern kurz klären, ob das Leistungsangebot. Wen sollte ich dazu ansprechen?
- Der Anlass ist sehr konkret: einen klaren Mehrwert. Mit wem sollte ich dazu zwei Minuten sprechen?

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Aigner: Ich würde gern in 30 Sekunden skizzieren, warum das Leistungsangebot für Ihr Umfeld relevant sein kann. Ist das grundsätzlich ein Thema bei Ihnen?
- Aus der Faktenlage wirkt es so, als ob Aigner mit das Leistungsangebot. Woran würden Sie intern festmachen, ob das Priorität hat?
- Was wäre für Sie im Kontext das Leistungsangebot aktuell kritischer: Tempo, Umsetzbarkeit, Steuerbarkeit oder Wirtschaftlichkeit?
- Ein Punkt, der auffällt, ist einen klaren Mehrwert. Wäre so ein Unterschied für Sie praktisch spürbar?
- Welche Art von Beleg oder Nachweis müssten Sie sehen, damit ein Gespräch zu das Leistungsangebot für Sie Substanz hat?

Was vermeiden

- Nicht mit allgemeinen Superlativen oder Marktführer-Behauptungen einsteigen.
- Keine Wettbewerber oder Referenzen nennen, die nicht klar zur Branche/Faktenlage passen.
- Nicht sofort Produktdetails auflisten – zuerst Relevanz, Engpass und Entscheidungslogik klären.
- Keine unbewiesenen Aussagen als Fakten formulieren; wenn nötig als Hypothese markieren.
- Nicht zu früh über Preis sprechen, bevor Umfang, Nutzen und Rahmen verstanden sind.
- Keine Briefing-Beispiele oder fremde Firmennamen übernehmen.

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Aigner: Ich würde gern in 30 Sekunden skizzieren, warum das Leistungsangebot für Ihr Umfeld relevant sein kann. Ist das grundsätzlich ein Thema bei Ihnen?
- Aus der Faktenlage wirkt es so, als ob Aigner mit das Leistungsangebot. Woran würden Sie intern festmachen, ob das Priorität hat?
- Was wäre für Sie im Kontext das Leistungsangebot aktuell kritischer: Tempo, Umsetzbarkeit, Steuerbarkeit oder Wirtschaftlichkeit?
- Ein Punkt, der auffällt, ist einen klaren Mehrwert. Wäre so ein Unterschied für Sie praktisch spürbar?
- Welche Art von Beleg oder Nachweis müssten Sie sehen, damit ein Gespräch zu das Leistungsangebot für Sie Substanz hat?

