

Sales Pack – https://www.aigner.at

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 12.03.2026

Profil des Vertriebsassistenten

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

Top 5 Wettbewerber

- Kapsch BusinessCom – Kapsch BusinessCom bietet IT- und Telekommunikationslösungen für Großkunden in Österreich, was mit Aigners Fokus auf anspruchsvolle Geschäftskunden im B2B-Bereich vergleichbar ist.
- S&T AG – S&T AG ist ein IT-Dienstleister mit Schwerpunkt auf komplexen IT-Projekten für Großunternehmen in Österreich und der DACH-Region, was Aigners Zielgruppe und Anspruchsniveau entspricht.
- Raiffeisen Informatik – Raiffeisen Informatik betreut Großkunden mit IT-Services und Lösungen in Österreich, was Aigners geografischem Fokus und Zielkundensegment entspricht.
- Atos Österreich – Atos bietet IT-Services und Beratung für Großunternehmen in Österreich, was mit Aigners Anspruch und Zielgruppe vergleichbar ist.

USPs vs Mitbewerb

- Fokussierung auf den österreichischen Markt mit tiefem Verständnis lokaler Vertriebsstrukturen. – Aigner kennt die spezifischen Anforderungen und Herausforderungen österreichischer Großkunden, was eine passgenaue Beratung und Umsetzung ermöglicht. (Beleg: Geografischer Fokus auf Österreich laut Website und Unternehmensangaben.)
- Anspruchsvolle Positionierung mit Fokus auf hochwertige und maßgeschneiderte Lösungen. – Aigner bietet keine Standardlösungen, sondern individuelle Konzepte, die auf die komplexen Bedürfnisse großer Unternehmen zugeschnitten sind. (Beleg: Selbstbeschreibung als anspruchsvoll positioniertes Unternehmen auf der Website.)
- Direkte Ansprache und Zusammenarbeit mit Entscheidern auf Head of Sales Ebene. – Aigner versteht die Rolle und Herausforderungen von Vertriebsleitern und gestaltet die Zusammenarbeit effizient und zielorientiert. (Beleg: Typische Buyer Role ist explizit der Head of Sales laut Faktenkarte.)
- Klare Fokussierung auf Großkundenakquise mit einem strukturierten und professionellen Ansatz. – Aigner konzentriert sich gezielt auf die Bedürfnisse großer Unternehmen, was eine höhere Erfolgsquote bei der Akquise verspricht. (Beleg: Zielsetzung laut Briefing und Website ist Großkundenakquise in Österreich.)
- Transparente und belastbare Kommunikation ohne leere Versprechen oder generische Floskeln. – Aigner vermeidet austauschbare Beratungsphrasen und setzt auf konkrete, nachvollziehbare Argumente und Lösungen. (Beleg: Website und Faktenkarte zeigen keine generischen Aussagen, sondern eine klare, substanzielle Positionierung.)

Zielgruppen

- Head of Sales in österreichischen Großunternehmen
- Head of Sales in Unternehmen mit Fokus auf nachhaltige Wachstumsstrategien
- Head of Sales in Unternehmen mit komplexen Vertriebsstrukturen

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 Head of Sales in österreichischen Großunternehmen aktiv ist und wir dort häufig sehen, dass Schwierigkeiten, anspruchsvolle Vertriebsprozesse effizient zu steuern und nachhaltige Umsatzsteigerungen zu erzielen. die Umsetzung bremst. Wer ist dafür intern die richtige Ansprechperson?
- Es geht um das Leistungsangebot und konkret um Fokussierung auf den österreichischen Markt mit tiefem Verständnis lokaler Vertriebsstrukturen.. Ich möchte bewusst nicht bei der falschen Stelle landen – wer verantwortet das fachlich?
- Ich würde gern kurz klären, ob das Leistungsangebot in genau dem Umfeld relevant ist, in dem Aigner bietet als österreichisches Unternehmen fundiertes Know-how und einen anspruchsvollen Beratungsansatz, der auf die spezifischen Anforderungen von Großkunden zugeschnitten ist.. Wen sollte ich dazu ansprechen?
- Der Anlass ist sehr konkret: Fokussierung auf den österreichischen Markt mit tiefem Verständnis lokaler Vertriebsstrukturen. – besonders relevant für Head of Sales. 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 – insbesondere dort, wo Schwierigkeiten, anspruchsvolle Vertriebsprozesse effizient zu steuern und nachhaltige Umsatzsteigerungen zu erzielen.. Ist das grundsätzlich ein Thema bei Ihnen?
- Aus der Faktenlage wirkt es so, als ob Aigner mit das Leistungsangebot vor allem dort ansetzt, wo Aigner bietet als österreichisches Unternehmen fundiertes Know-how und einen anspruchsvollen Beratungsansatz, der auf die spezifischen Anforderungen von Großkunden zugeschnitten ist.. 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 Fokussierung auf den österreichischen Markt mit tiefem Verständnis lokaler Vertriebsstrukturen. – konkret, weil Aigner kennt die spezifischen Anforderungen und Herausforderungen österreichischer Großkunden, was eine passgenaue Beratung und Umsetzung ermöglicht.. Wäre so ein Unterschied für Sie praktisch spürbar?
- Ein belastbarer Anhaltspunkt ist: Geografischer Fokus auf Österreich laut Website und Unternehmensangaben.. Wäre genau so ein Nachweis für Sie im Entscheidungsprozess relevant?

Sales Pack – <https://www.aigner.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 12.03.2026

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 – insbesondere dort, wo Schwierigkeiten, anspruchsvolle Vertriebsprozesse effizient zu steuern und nachhaltige Umsatzsteigerungen zu erzielen.. Ist das grundsätzlich ein Thema bei Ihnen?
- Aus der Faktenlage wirkt es so, als ob Aigner mit das Leistungsangebot vor allem dort ansetzt, wo Aigner bietet als österreichisches Unternehmen fundiertes Know-how und einen anspruchsvollen Beratungsansatz, der auf die spezifischen Anforderungen von Großkunden zugeschnitten ist.. 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 Fokussierung auf den österreichischen Markt mit tiefem Verständnis lokaler Vertriebsstrukturen. – konkret, weil Aigner kennt die spezifischen Anforderungen und Herausforderungen österreichischer Großkunden, was eine passgenaue Beratung und Umsetzung ermöglicht.. Wäre so ein Unterschied für Sie praktisch spürbar?
- Ein belastbarer Anhaltspunkt ist: Geografischer Fokus auf Österreich laut Website und Unternehmensangaben.. Wäre genau so ein Nachweis für Sie im Entscheidungsprozess relevant?