

Profil des Vertriebsassistenten

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

USPs vs Mitbewerb

- Traditionsreiche Handwerkskunst bei der Herstellung von Lederwaren und Accessoires – Aigner verbindet traditionelle Handwerkskunst mit modernen Designs, was zu langlebigen und exklusiven Produkten führt, die sich klar von industriell gefertigten Waren abheben. (Beleg: Aigner steht seit Jahrzehnten für exklusive Lederwaren und Accessoires (<https://www.aigner.at>).)
- Verwendung ausschließlich hochwertiger Materialien – Die sorgfältige Auswahl und Verarbeitung von Materialien garantiert eine herausragende Produktqualität, die den hohen Ansprüchen der Luxus-Einzelhändler und Endkunden gerecht wird. (Beleg: Verwendung von hochwertigen Materialien und sorgfältiger Verarbeitung (<https://www.aigner.at>).)
- Exklusive Designs mit zeitlosem Charakter – Aigner bietet Designs, die sich durch Exklusivität und Zeitlosigkeit auszeichnen, wodurch die Produkte langfristig attraktiv bleiben und sich von kurzlebigen Modetrends abheben. (Beleg: Positionierung als Premium-Marke im Luxussegment mit exklusiven Designs (<https://www.aigner.at>).)
- Positionierung als Premium-Marke im Luxussegment – Aigner ist als etablierte Premium-Marke bekannt, was den Vertrieb erleichtert und den Zugang zu anspruchsvollen Luxus-Einzelhändlern und Boutiquen sichert. (Beleg: Positionierung als Premium-Markem im Luxussegment (<https://www.aigner.at>).)
- Direktvertrieb an Einzelhandel und Endkunden mit Fokus auf Premiumsegment – Durch den Direktvertrieb kann Aigner flexibel auf Marktanforderungen reagieren und individuelle Kundenbedürfnisse im Luxussegment bedienen. (Beleg: Geschäftsmodell mit Direktvertrieb an Einzelhandel und Endkunden im Premiumsegment (<https://www.aigner.at>).)
- Langjährige Erfahrung im Luxussegment – Die langjährige Marktpräsenz von Aigner garantiert fundiertes Know-how und stabile Geschäftsbeziehungen im Luxusmarkt, was Risiken minimiert. (Beleg: Aigner steht seit Jahrzehnten für exklusive Lederwaren und Accessoires (<https://www.aigner.at>).)
- Hohe Qualitätsstandards in Materialauswahl und Verarbeitung – Die konsequente Einhaltung hoher Qualitätsstandards sichert die Produktkonsistenz und verhindert Reklamationen, was die Kundenzufriedenheit erhöht. (Beleg: Hohe Qualitätsstandards

Zielgruppen

- Luxus-Einzelhändler – Pain: Schwierigkeiten, exklusive und qualitativ hochwertige Lederwaren und Accessoires anzubieten, die sich klar vom Wettbewerb abheben. – Fit: Aigner liefert traditionell handgefertigte Lederwaren mit hochwertigen Materialien und exklusiven Designs, die Luxus-Einzelhändlern helfen, ihr Sortiment im Premiumsegment zu stärken.
- Modeboutiquen – Pain: Bedarf an exklusiven Modeartikeln und Accessoires, die das Boutique-Portfolio aufwerten und anspruchsvolle Kunden ansprechen. – Fit: Aigner bietet exklusive Modeartikel und Luxus-Accessoires, die durch langjährige Erfahrung und Handwerkskunst überzeugen und Boutiquen eine klare Premium-Positionierung ermöglichen.
- Einkaufsleiter im Luxussegment – Pain: Herausforderung, Lieferanten mit verlässlicher Qualität und exklusiven Designs zu finden, die den hohen Ansprüchen der Endkunden gerecht werden. – Fit: Aigner garantiert durch traditionelle Handwerkskunst und hochwertige Materialien eine gleichbleibend hohe Produktqualität, die Einkaufsleiter im Luxussegment überzeugt.
- Category Manager im Premium-Accessoire-Bereich – Pain: Notwendigkeit, das Sortiment mit exklusiven und zeitlosen Produkten zu ergänzen, um die Kundenbindung zu erhöhen und den Umsatz zu steigern. – Fit: Aigner bietet eine breite Palette an Luxus-Accessoires mit zeitlosem Design und hoher Verarbeitungsqualität, die Category Manager bei der Sortimentserweiterung unterstützen.
- Store Manager von Luxusmodegeschäften – Pain: Kunden erwarten exklusive Produkte mit hoher Qualität und einem besonderen Einkaufserlebnis, das das Markenimage stärkt. – Fit: Aigner liefert handgefertigte Lederwaren und exklusive Accessoires, die Store Manager nutzen können, um das Einkaufserlebnis zu verbessern und die Marke als Premiumanbieter zu positionieren.

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Guten Tag, ich suche die Person, die bei Aigner hochwertige Lederwaren verantwortet. Es geht um einen kurzen Abgleich, ob das Thema aktuell überhaupt Priorität hat.
- Ich melde mich, weil Aigner im Umfeld Luxus-Einzelhändler aktiv ist und wir dort häufig sehen, dass Schwierigkeiten, exklusive und qualitativ hochwertige Lederwaren und Accessoires anzubieten, die sich klar vom Wettbewerb abheben. operative Reibung erzeugt. Wer ist dafür bei Ihnen die richtige Ansprechperson?
- Es geht konkret um hochwertige Lederwaren und den Hebel Traditionsreiche Handwerkskunst bei der Herstellung von Lederwaren und Accessoires. Ich möchte nur die Zuständigkeit sauber klären – wer verantwortet das fachlich?
- Ich würde gern kurz prüfen, ob hochwertige Lederwaren in genau dem Umfeld relevant ist, in dem Aigner liefert traditionell handgefertigte Lederwaren mit hochwertigen Materialien und exklusiven Designs, die Luxus-Einzelhändlern helfen, ihr Sortiment im Premiumsegment zu stärken.. Mit wem spreche ich dazu am sinnvollsten?
- Bevor ich etwas schicke, würde ich die Zuständigkeit gern sauber klären. Geht hochwertige Lederwaren bei Ihnen eher über Fachbereich, Geschäftsleitung oder Einkauf?

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Ich würde gern in 30 Sekunden skizzieren, warum hochwertige Lederwaren für Aigner relevant sein kann – insbesondere dort, wo Schwierigkeiten, exklusive und qualitativ hochwertige Lederwaren und Accessoires anzubieten, die sich klar vom Wettbewerb abheben.. Ist das grundsätzlich ein Thema bei Ihnen?
- Aus der Faktenlage wirkt es so, als ob Aigner mit hochwertige Lederwaren vor allem dort ansetzt, wo Aigner liefert traditionell handgefertigte Lederwaren mit hochwertigen Materialien und exklusiven Designs, die Luxus-Einzelhändlern helfen, ihr Sortiment im Premiumsegment zu stärken.. Woran würden Sie intern festmachen, ob das für Sie Priorität hat?
- Was wäre für Sie im Kontext hochwertige Lederwaren aktuell kritischer: Tempo, Umsetzbarkeit, Steuerbarkeit oder Wirtschaftlichkeit?
- Ein Punkt, der auffällt, ist Traditionsreiche Handwerkskunst bei der Herstellung von Lederwaren und Accessoires – konkret, weil Aigner verbindet traditionelle Handwerkskunst mit modernen Designs, was zu langlebigen und exklusiven Produkten führt, die sich klar von industriell gefertigten Waren abheben.. Wäre so ein Unterschied für Sie praktisch relevant?
- Ein belastbarer Anhaltspunkt ist: Aigner steht seit Jahrzehnten für exklusive Lederwaren und Accessoires (<https://www.aigner.at>).. Wäre genau so ein Nachweis für Sie im Entscheidungsprozess relevant?

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, Problem 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.
- Die Formular-Position nur für Ton und Fokus nutzen, nicht als Zielgruppe oder Branchenersatz.

Sales Pack – <https://www.aigner.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 12.03.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Ich würde gern in 30 Sekunden skizzieren, warum hochwertige Lederwaren für Aigner relevant sein kann – insbesondere dort, wo Schwierigkeiten, exklusive und qualitativ hochwertige Lederwaren und Accessoires anzubieten, die sich klar vom Wettbewerb abheben.. Ist das grundsätzlich ein Thema bei Ihnen?
- Aus der Faktenlage wirkt es so, als ob Aigner mit hochwertige Lederwaren vor allem dort ansetzt, wo Aigner liefert traditionell handgefertigte Lederwaren mit hochwertigen Materialien und exklusiven Designs, die Luxus-Einzelhändlern helfen, ihr Sortiment im Premiumsegment zu stärken.. Woran würden Sie intern festmachen, ob das für Sie Priorität hat?
- Was wäre für Sie im Kontext hochwertige Lederwaren aktuell kritischer: Tempo, Umsetzbarkeit, Steuerbarkeit oder Wirtschaftlichkeit?
- Ein Punkt, der auffällt, ist Traditionsreiche Handwerkskunst bei der Herstellung von Lederwaren und Accessoires – konkret, weil Aigner verbindet traditionelle Handwerkskunst mit modernen Designs, was zu langlebigen und exklusiven Produkten führt, die sich klar von industriell gefertigten Waren abheben.. Wäre so ein Unterschied für Sie praktisch relevant?
- Ein belastbarer Anhaltspunkt ist: Aigner steht seit Jahrzehnten für exklusive Lederwaren und Accessoires (<https://www.aigner.at>).. Wäre genau so ein Nachweis für Sie im Entscheidungsprozess relevant?