

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 kurzen Abgleich, ob das Thema aktuell Priorität hat.
- Ich melde mich, weil wir bei passende Unternehmen. Wer ist dafür bei Ihnen die richtige Ansprechperson?
- Es geht konkret um das Leistungsangebot. Ich möchte nur die Zuständigkeit sauber klären – wer verantwortet das fachlich?
- Bevor ich etwas schicke, würde ich die Zuständigkeit sauber prüfen. Geht das Leistungsangebot bei Ihnen eher über Fachbereich, Geschäftsleitung oder Einkauf?
- Ich habe eine konkrete Frage zu das Leistungsangebot. Wer kann das intern am besten einschätzen?

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Ich würde gern in 30 Sekunden skizzieren, warum das Leistungsangebot für Aigner 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 für Sie Priorität hat?
- Was wäre für Sie im Kontext das Leistungsangebot aktuell kritischer: Tempo, Umsetzbarkeit, Steuerbarkeit oder Wirtschaftlichkeit?
- Welche Art von Verbesserungshebel wäre für Sie im Kontext das Leistungsangebot heute am relevantesten?
- Welche Art von 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, Problem und Entscheidungslogik klären.
- Keine unbewiesenen Aussagen als Fakten formulieren; wenn nötig als Hypothese markieren.
- Die Formular-Position nur für Ton und Fokus nutzen, nicht als Branchen- oder Zielgruppenersatz.

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Ich würde gern in 30 Sekunden skizzieren, warum das Leistungsangebot für Aigner 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 für Sie Priorität hat?
- Was wäre für Sie im Kontext das Leistungsangebot aktuell kritischer: Tempo, Umsetzbarkeit, Steuerbarkeit oder Wirtschaftlichkeit?
- Welche Art von Verbesserungshebel wäre für Sie im Kontext das Leistungsangebot heute am relevantesten?
- Welche Art von Nachweis müssten Sie sehen, damit ein Gespräch zu das Leistungsangebot für Sie Substanz hat?

