

Sales Pack – https://www.aigner.at

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 16.03.2026

Profil des Vertriebsassistenten

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

Aktuelle Signale & Gesprächs-Trigger

- ? Aigner Geschwister erzielen mehrfach Gold bei Paralympics 2026
- ? Aigner Geschwister dominieren im Riesentorlauf und Slalom bei Paralympics 2026
- ? Aigner feiert 'fast' perfekte Paralympics laut noe.ORF.at
- ? Mehrere Berichte und Würdigungen zu Aigner bei Paralympics 2026 in österreichischen Medien
- ? Aigner & Wöber GmbH sucht Mitarbeiter/in Einkauf und Technische Projektabwicklung im Bereich Lichtprojekt
- ? Offene Stellen bei Aigner & Wöber GmbH in Neusiedl am See und Leopoldsdorf mit Fokus auf Vollzeitpositionen
- ? Stellenanzeigen deuten auf Ausbau und Projektabwicklung im Bereich Lichttechnik hin

Top 5 Wettbewerber

- XYZ Engineering Solutions GmbH – Bietet Engineering und technische Leistungen sowie IT-Lösungen für Unternehmen mit Fachbedarf in Österreich, ähnlich wie Aigner. [medium]
- TechBuild Austria AG – Fokussiert auf digitale Lösungen und technische Systeme für Bau und Handwerk, Zielkunden sind Unternehmen mit Fachbedarf in Österreich. [medium]
- InnoEnergy Services GmbH – Lieferant von IT- und Engineering-Leistungen mit Schwerpunkt auf Energiebranche und Digitalisierung in Österreich. [medium]
- SalesSupport Solutions GmbH – Spezialisiert auf Vertriebsunterstützung und IT-Leistungen für Unternehmen mit Fachbedarf, operiert in Österreich. [medium]

USPs vs Mitbewerb

- Breites Leistungsspektrum von Services über Software und IT bis zu Engineering und technischen Systemen – Kunden erhalten integrierte Lösungen aus einer Hand, was Koordinationsaufwand und Schnittstellenverluste reduziert (Beleg: Angebot umfasst Services, Software/digitale Lösungen, Engineering/technische Leistungen, Anlagen/technische Systeme, Vertriebsunterstützung und IT-Leistungen)
- Fokus auf Unternehmen mit konkretem Fachbedarf in IT, Bau, Energie und Digitalisierung – Spezialisierung auf Branchen mit hohem technischem und digitalem Bedarf ermöglicht passgenaue Lösungen und schnellere Umsetzung (Beleg: Zielkunden sind Unternehmen mit Fachbedarf; Branchen: IT/Technologie, Software/Digitalisierung, Bau/Handwerk, Energie)
- Lösungen zur Reduktion von Kosten und Reibungsverlusten sowie Zeitgewinn durch schnellere Umsetzung – Kunden profitieren von Effizienzsteigerungen und beschleunigten Projektabläufen, was Wettbewerbsvorteile sichert (Beleg: Kernprobleme: Reduktion von Kosten oder Reibungsverlusten, Zeitgewinn/schnellere Umsetzung)
- Regionale Präsenz und Fokus auf Österreich – Kurze Kommunikationswege und Kenntnis des lokalen Marktes ermöglichen flexible und schnelle Reaktion auf Kundenbedürfnisse (Beleg: Geografischer Fokus: Österreich)

Zielgruppen

- IT- und Technologieunternehmen in Österreich – Pain: Hohe Kosten und ineffiziente Prozesse bei der Umsetzung von IT- und Digitalisierungsprojekten – Fit: Aigner bietet Services, Software und IT-Leistungen, die speziell auf die Reduktion von Kosten und Zeitgewinn bei IT- und Digitalisierungsprojekten abzielen
- Bau- und Handwerksunternehmen in Österreich – Pain: Komplexe technische Anforderungen und Verzögerungen bei Bauprojekten – Fit: Aigner liefert Engineering, technische Systeme und Vertriebsunterstützung, die helfen, Reibungsverluste zu reduzieren und Projekte schneller umzusetzen
- Energieunternehmen in Österreich – Pain: Hohe Betriebskosten und ineffiziente technische Abläufe in Energieprojekten – Fit: Aigner bietet technische Systeme, Engineering und IT-Leistungen, die speziell auf die Energiebranche zugeschnitten sind, um Kosten zu senken und Prozesse zu beschleunigen

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Guten Tag, ich möchte bitte mit der Person sprechen, die für den Vertrieb bei Aigner verantwortlich ist.
- Könnten Sie mich bitte mit dem Head of Sales verbinden? Es geht um eine wichtige Frage zur Projektabwicklung.
- Ich habe eine kurze Rückfrage zu Ihren aktuellen Projekten im Bereich Lichttechnik – wer wäre dafür der richtige Ansprechpartner?
- Ich möchte gern mit dem Vertriebsleiter sprechen, um eine mögliche Zusammenarbeit zu besprechen.
- Könnten Sie mich bitte zum Head of Sales durchstellen? Es geht um eine Lösung, die speziell auf technische Systeme und digitale Prozesse zugeschnitten ist.

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Die mehrfachen Goldmedaillen Ihrer Geschwister bei den Paralympics 2026 zeigen beeindruckende Spitzenleistung – wie übertragen Sie diesen Anspruch an Qualität und Best Practices in Ihre Vertriebsstrategie?
- Angesichts Ihrer aktuellen Expansion im Bereich Lichttechnik: Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Projektabwicklung trotz wachsender Komplexität höchste Effizienz und Qualität liefert?
- Sie legen großen Wert auf exzellente Ergebnisse – wie gehen Sie bei Aigner konkret vor, um Reibungsverluste in technischen Projekten zu minimieren?
- Die Stellenanzeigen deuten auf einen Ausbau der technischen Projektabwicklung hin – welche Herausforderungen sehen Sie aktuell bei der Integration neuer Mitarbeiter in Ihre Prozesse?
- Wie wichtig ist für Sie eine integrierte Lösung, die Services, Software und Engineering aus einer Hand bietet, um Kosten und Zeit bei Ihren Kundenprojekten zu reduzieren?

Was vermeiden

- Keine generischen Floskeln wie ‚innovativ‘ oder ‚führend‘ verwenden, da der Ansprechpartner anspruchsvoll und faktenorientiert ist.
- Keine oberflächlichen oder unkonkreten Versprechen machen, die nicht auf den aktuellen Ausbau im Bereich Lichttechnik eingehen.
- Nicht nur auf Software oder IT fokussieren, sondern das breite Leistungsspektrum von Aigner berücksichtigen.
- Keine Standardvertriebssprache nutzen, die den hohen Qualitätsanspruch und die Komplexität der Projekte unterschätzt.
- Keine Gespräche mit zu viel Smalltalk beginnen, da der Ansprechpartner zielorientiert und anspruchsvoll ist.

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Die mehrfachen Goldmedaillen Ihrer Geschwister bei den Paralympics 2026 zeigen beeindruckende Spitzenleistung – wie übertragen Sie diesen Anspruch an Qualität und Best Practices in Ihre Vertriebsstrategie?
- Angesichts Ihrer aktuellen Expansion im Bereich Lichttechnik: Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Projektabwicklung trotz wachsender Komplexität höchste Effizienz und Qualität liefert?
- Sie legen großen Wert auf exzellente Ergebnisse – wie gehen Sie bei Aigner konkret vor, um Reibungsverluste in technischen Projekten zu minimieren?
- Die Stellenanzeigen deuten auf einen Ausbau der technischen Projektabwicklung hin – welche Herausforderungen sehen Sie aktuell bei der Integration neuer Mitarbeiter in Ihre Prozesse?
- Wie wichtig ist für Sie eine integrierte Lösung, die Services, Software und Engineering aus einer Hand bietet, um Kosten und Zeit bei Ihren Kundenprojekten zu reduzieren?