

Profil des Vertriebsassistenten

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

USPs vs Mitbewerb

- 100 % sichere Späneabscheidung und Filterung – Garantiert vollständige Entfernung von Spänen und Partikeln, minimiert Ausfallzeiten und Wartungsaufwand. (Beleg: Direkte Angabe aus der Faktenkarte ohne Widerspruch.)
- Lösungen für explosionsfähige Stäube – Spezialisierte Systeme zur sicheren Handhabung und Filterung explosionsgefährdeter Stäube, reduziert Risiko von Betriebsunterbrechungen und Unfällen. (Beleg: Explizite Nennung in den angebotenen Produkten und USPs.)
- Optimale Luftqualität steigert Produktivität – Verbesserte Luftqualität führt zu besseren Arbeitsbedingungen und höherer Effizienz in der Produktion. (Beleg: Direkte Behauptung in den USPs, abgestützt durch den Fokus auf Luftreinigungssysteme.)
- Fachseminare zu Absaugtechnologie – Ermöglicht Kunden Weiterbildung und Know-how-Transfer, unterstützt nachhaltige Nutzung und Wartung der Systeme. (Beleg: Angebot explizit genannt in den USPs.)
- Geografische Präsenz in Österreich mit Standorten in Neusiedl am See, Leopoldsdorf, Wien – Kurze Reaktionszeiten und lokale Betreuung für österreichische Großkunden. (Beleg: Standorte klar benannt in der Faktenkarte.)

Zielgruppen

- Industriebetriebe mit Luftreinigungsbedarf – Pain: Schlechte Luftqualität durch Staub, Lacknebel und Späne beeinträchtigt die Produktivität und Sicherheit. – Fit: Aigner bietet 100 % sichere Späneabscheidung und Filterung sowie Luftreinigungssysteme, die optimale Luftqualität gewährleisten.
- Produktionsunternehmen mit Staubemissionen – Pain: Staubemissionen führen zu Umweltproblemen und Gefährdung der Mitarbeitergesundheit. – Fit: Aigners Absaugtechnologie und Luftfilterlösungen reduzieren Staubemissionen effektiv und erfüllen gesetzliche Anforderungen.
- Unternehmen mit explosionsgefährdeten Bereichen – Pain: Explosionsrisiken durch explosionsfähige Stäube gefährden Betrieb und Mitarbeiter. – Fit: Aigner bietet spezialisierte Lösungen für explosionsfähige Stäube, die Sicherheit und Compliance gewährleisten.

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Ich möchte kurz mit dem Head of Sales sprechen, es geht um eine wichtige Frage zur Luftqualität in der Produktion.
- Könnten Sie mich bitte mit dem Verantwortlichen für Vertriebsstrategien verbinden? Es betrifft eine Lösung für anspruchsvolle Industriekunden.
- Ich habe eine kurze Rückfrage zu Absaugtechnologien, die speziell für explosionsgefährdete Bereiche entwickelt wurden – wer wäre dafür der richtige Ansprechpartner?
- Ich möchte den Head of Sales erreichen, um über bewährte Verfahren bei Luftreinigungssystemen zu sprechen.
- Es geht um eine technische Frage zur Prozesslüftung, die nur der Vertriebsleiter beantworten kann – könnten Sie mich bitte verbinden?

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Wie stellen Sie aktuell sicher, dass Ihre Absaugtechnologie den höchsten Qualitätsansprüchen in der Produktion gerecht wird?
- Inwiefern spielt die vollständige Späneabscheidung bei Ihnen eine Rolle, um Ausfallzeiten und Wartungsaufwand zu minimieren?
- Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um die Einhaltung von Explosionsschutzrichtlinien in Ihren Verkaufsprozessen zu gewährleisten?
- Wie bewerten Sie den Einfluss der Luftqualität auf die Produktivität Ihrer Kunden im Industriebereich?
- Gibt es bei Ihnen aktuell Überlegungen, die Vertriebsstrategie im Bereich Luftfilterlösungen an verschärfte gesetzliche Vorschriften anzupassen?

Was vermeiden

- Keine generischen Floskeln oder Übertreibungen wie ‚innovativ‘ oder ‚führend‘ verwenden.
- Nicht ohne konkreten Bezug auf Luftreinigung oder Absaugtechnologie argumentieren.
- Keine unpräzisen Versprechen bezüglich Produktqualität oder Ergebnissen machen.
- Nicht versuchen, den Gesprächspartner mit zu technischen Details zu überfrachten.
- Keine Annahmen über interne Prozesse oder Probleme ohne Faktenbasis treffen.

Sales Pack – <https://www.aigner.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 16.03.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Wie stellen Sie aktuell sicher, dass Ihre Absaugtechnologie den höchsten Qualitätsansprüchen in der Produktion gerecht wird?
- Inwiefern spielt die vollständige Späneabscheidung bei Ihnen eine Rolle, um Ausfallzeiten und Wartungsaufwand zu minimieren?
- Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um die Einhaltung von Explosionsschutzrichtlinien in Ihren Verkaufsprozessen zu gewährleisten?
- Wie bewerten Sie den Einfluss der Luftqualität auf die Produktivität Ihrer Kunden im Industriebereich?
- Gibt es bei Ihnen aktuell Überlegungen, die Vertriebsstrategie im Bereich Luftfilterlösungen an verschärfte gesetzliche Vorschriften anzupassen?