

Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: CEO
- Merkmale: Technische Expertise, Reserviert, Preisorientiert, Skeptisch, Umgänglich

USPs vs Mitbewerb

- Innovative PMMA-Systeme mit kurzer Aushärtungszeit (ca. 1 Stunde) – Ermöglicht schnellere Projektabschlüsse und reduziert Ausfallzeiten im Bauablauf. (Beleg: Erfahrung und Qualitätsanspruch werden betont, was die Zuverlässigkeit der Systeme unterstreicht.)
- Vlieslose, nahtlose und rissüberbrückende Abdichtung – Bietet dauerhafte und wartungsarme Abdichtungslösungen, die komplexe Anforderungen erfüllen. (Beleg: Langfristige Sanierbarkeit und chemische Überarbeitbarkeit sind belegt.)
- Ganzjährige Einsetzbarkeit, auch bei niedrigen Temperaturen – Ermöglicht flexible Planung und Ausführung unabhängig von saisonalen Einschränkungen. (Beleg: Partnerschaften und Netzwerk bestätigen Praxistauglichkeit in verschiedenen Regionen und Klimazonen.)
- Hohe Flexibilität bei komplexen Details und Sanierungen – Löst Herausforderungen bei schwierigen Bauprojekten und Sanierungen effizient. (Beleg: Spezialprodukte wie Grundierungen, Spachtel und Mörtel ergänzen das System für individuelle Anforderungen.)
- Umfassende Services inklusive Schulungen, Vertriebsunterstützung und IT-Leistungen – Unterstützt Kunden ganzheitlich von der Anwendung bis zur Vermarktung und Prozessoptimierung. (Beleg: Erfahrung und Netzwerk ermöglichen fundierte Schulungen und professionelle Vertriebsunterstützung.)

Zielgruppen

- Architekten / Planer – Pain: Bewältigung komplexer Anforderungen bei Abdichtungs- und Beschichtungssystemen sowie Sicherstellung von Qualität und Verlässlichkeit in Bauprojekten – Fit: WestWood bietet innovative PMMA-basierte Flüssigkunststoffe und spezialisierte Schulungen, die Architekten und Planer bei der effizienten und qualitativ hochwertigen Umsetzung unterstützen
- Verarbeiter / Bauunternehmer – Pain: Effizienzsteigerung und Zeitgewinn bei der Anwendung von Abdichtungs- und Beschichtungssystemen unter anspruchsvollen Bedingungen – Fit: Die kurzen Aushärtungszeiten und die hohe Flexibilität der PMMA-Systeme von WestWood ermöglichen schnellere und zuverlässige Bauprozesse
- Immobilienbranche – Pain: Langfristige Sanierbarkeit und Kosteneffizienz bei Abdichtungen und Beschichtungen von Immobilienobjekten – Fit: WestWood bietet langlebige, rissüberbrückende Abdichtungssysteme mit hoher Qualität und chemischer Überarbeitbarkeit, die den Wert von Immobilien erhalten
- Verkehrsinfrastruktur – Pain: Sicherstellung der dauerhaften Abdichtung und Schutz von Verkehrswegen unter anspruchsvollen Umweltbedingungen – Fit: WestWood liefert spezialisierte Abdichtungs- und Beschichtungssysteme mit hoher Flexibilität und ganzjähriger Einsetzbarkeit
- Industrieunternehmen mit Fachbedarf – Pain: Verbesserung von Effizienz und Qualität bei Abdichtungs- und Beschichtungslösungen in industriellen Anwendungen – Fit: WestWood bietet neben PMMA-Systemen auch Spezialprodukte, Services und IT-Leistungen, die auf komplexe industrielle Anforderungen zugeschnitten sind

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Ich möchte kurz mit dem technischen Leiter sprechen, es geht um innovative Abdichtungssysteme.
- Könnten Sie mich bitte mit dem Verantwortlichen für Bauprojekte verbinden?
- Ich habe eine technische Frage zu PMMA-basierten Beschichtungssystemen für den CEO
- Es geht um eine Lösung, die die Effizienz bei Bauabläufen messbar verbessert.
- Ich möchte den Geschäftsführer bezüglich einer praxisbewährten Abdichtungslösung sprechen.

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Wie bewerten Sie aktuell die Effizienz Ihrer Abdichtungsprozesse bei komplexen Bauprojekten?
- Welche technischen Herausforderungen sehen Sie bei der Anwendung von Beschichtungssystemen auf Ihren Baustellen?
- Wäre eine Abdichtungslösung mit etwa einstündiger Aushärtungszeit für Ihre Projektplanung relevant?
- Wie wichtig ist für Sie eine nahtlose, rissüberbrückende Abdichtung ohne Vlies im täglichen Einsatz?
- Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit PMMA-Systemen gemacht und wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Was vermeiden

- Übertriebene Versprechen ohne technische Belege
- Unnötige Fachvereinfachungen oder Marketingfloskeln
- Zu forsche oder aufdringliche Gesprächsführung
- Unpräzise Aussagen zu Produktvorteilen
- Ignorieren der Skepsis und technischen Fragen des Gesprächspartners

Sales Pack – <https://www.westwood-at.com>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 20.03.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Wie bewerten Sie aktuell die Effizienz Ihrer Abdichtungsprozesse bei komplexen Bauprojekten?
- Welche technischen Herausforderungen sehen Sie bei der Anwendung von Beschichtungssystemen auf Ihren Baustellen?
- Wäre eine Abdichtungslösung mit etwa einstündiger Aushärtungszeit für Ihre Projektplanung relevant?
- Wie wichtig ist für Sie eine nahtlose, rissüberbrückende Abdichtung ohne Vlies im täglichen Einsatz?
- Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit PMMA-Systemen gemacht und wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?