

Sales Pack – <https://fullstacks.io>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 13.04.2026

Aktuelle Signale & Gesprächs-Trigger

- ? Wachstum / Aufbauphase erkennbar
- ? Investitionsvorhaben erwähnt
- ? Neue Zertifizierung / Auszeichnung erhalten
- ? Award / Auszeichnung erhalten
- ? Stellen im Bereich Digitalisierung ausgeschrieben

USPs vs Wettbewerb

- Über 400 Jahre kumulierte Erfahrung als Senior Consultants, Engineers und Software Developer – Die gebündelte Expertise ermöglicht tiefgehende technische Beratung und Umsetzung komplexer Cloud Native Projekte mit hoher Qualität und Verlässlichkeit. (Beleg: Mehr als 50 erfolgreich umgesetzte Projekte von Software-Modernisierung bis Cloud-Transformation; Referenzen und Fallbeispiele vorhanden.)
- Spezialisierung auf Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien, DevOps, FinOps und IT-Sicherheit – Fokussierte Kompetenz in modernen Cloud-Technologien und Sicherheitsaspekten gewährleistet zukunftsichere und sichere IT-Lösungen. (Beleg: Langjährige Marktpräsenz und Partnerschaften im Bereich Cloud Native und IT-Sicherheit; Qualitätsanspruch wird betont.)
- Breites Leistungsspektrum von App-Delivery Plattformen über Automatisierung von Workloads bis Applikationsperformance Monitoring – Ganzheitliche Services ermöglichen integrierte Lösungen zur Effizienzsteigerung, Prozessoptimierung und Kostenreduktion über verschiedene IT-Ebenen hinweg. (Beleg: Erfahrung in der Umsetzung von Automatisierung und Monitoring in kritischer Infrastruktur und Finanzbranche; Kundenbeispiele vorhanden.)
- Fokus auf regulierte Branchen wie kritische Infrastruktur, Finanzbranche und fertigende Industrie in der DACH-Region – Branchenspezifisches Know-how und regionale Präsenz gewährleisten passgenaue Lösungen unter Berücksichtigung regulatorischer Anforderungen. (Beleg: Projekte und Referenzen aus kritischer Infrastruktur, Finance und Industrie; DACH-Region als geografischer Fokus.)
- Nachweisbare Erfolge bei Digitalisierung, Modernisierung und Prozessoptimierung mit Fokus auf Zeitgewinn und Kostenreduktion – Erfahrung und Methoden führen zu schnelleren Umsetzungen und nachhaltiger Verbesserung der IT-Qualität und Abläufe. (Beleg: Über 50 Projekte mit Fokus auf Software-Modernisierung und Cloud-Transformation; Fallbeispiele und Kundenreferenzen belegen Nutzen.)

Zielgruppen

- IT-Entscheider in regulierten Branchen – Pain: Bewältigung komplexer Anforderungen bei Einhaltung regulatorischer Vorgaben – Fit: Fullstacks bietet Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien sowie IT-Sicherheit, ideal für regulierte Branchen mit hohem Compliance-Anspruch
- CISO, CIO, IT-Leiter in kritischer Infrastruktur – Pain: Sicherstellung der IT-Sicherheit und Stabilität kritischer Systeme – Fit: Expertise in DevOps, FinOps, IT-Sicherheit und Automatisierung von Workloads unterstützt kritische Infrastruktur bei Effizienz und Sicherheit
- IT-Entscheider in der Finanzbranche – Pain: Optimierung von Prozessen und Reduktion von Kosten bei hoher Qualitätsanforderung – Fit: Fullstacks kombiniert Applikationsperformance Monitoring und Consulting, um Finanzunternehmen bei Modernisierung und Effizienzsteigerung zu unterstützen
- IT-Leiter in fertigender Industrie und Industrieunternehmen – Pain: Digitalisierung und Automatisierung zur Steigerung der Effizienz und Qualität – Fit: Fullstacks bietet Engineering und Integrationsleistungen für Automatisierung und Prozessoptimierung in Industrieunternehmen
- IT-Entscheider in Handelsunternehmen – Pain: Verbesserung von Abläufen und schnellere Umsetzung von IT-Projekten – Fit: Fullstacks liefert Services und Plattformlösungen zur Digitalisierung und Effizienzsteigerung im Handel

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Ich suche die Person, die bei Fullstacks für Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien verantwortlich ist.
- Es geht um einen kurzen fachlichen Abgleich zu Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien. Wer ist dafür bei Ihnen die richtige Ansprechperson?
- Ich möchte sicherstellen, dass ich direkt bei der richtigen Stelle lande. Wer verantwortet Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien bei Ihnen?

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Ich würde kurz prüfen, ob Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien aktuell überhaupt ein Thema bei Ihnen ist.
- Ich melde mich, weil wir sehen, dass Unternehmen wie Ihres bei Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien genau an Bewältigung komplexer Anforderungen bei Einhaltung regulatorischer Vorgaben. Ist das für Sie grundsätzlich relevant?
- Ich möchte kein klassisches Verkaufsgespräch führen, sondern nur abgleichen, ob Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien aktuell für Sie Sinn ergibt.

Was vermeiden

- Nicht mit allgemeinen Superlativen oder Marktführer-Behauptungen einsteigen.
- Nicht sofort in Details gehen, bevor Interesse oder Relevanz bestätigt sind.
- Keine Wettbewerber oder Referenzen nennen, die nicht klar zur Branche und Faktenlage passen.
- 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.

Sales Pack – <https://fullstacks.io>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 13.04.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Ich würde kurz prüfen, ob Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien aktuell überhaupt ein Thema bei Ihnen ist.
- Ich melde mich, weil wir sehen, dass Unternehmen wie Ihres bei Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien genau an Bewältigung komplexer Anforderungen bei Einhaltung regulatorischer Vorgaben. Ist das für Sie grundsätzlich relevant?
- Ich möchte kein klassisches Verkaufsgespräch führen, sondern nur abgleichen, ob Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien aktuell für Sie Sinn ergibt.