

Sales Pack – <https://www.vesecon.com>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 27.04.2026

Aktuelle Signale & Gesprächs-Trigger

- ? Wachstum / Aufbauphase erkennbar
- ? Vertriebsaufbau oder -umbau in Gang

USPs vs Wettbewerb

- Planbare, strukturierte und nachhaltige Neukundengewinnung – vesecon gmbh bietet ein systematisches und wiederholbares Neukundengewinnungssystem, das auf langfristige Ergebnisse ausgelegt ist, im Gegensatz zu sporadischen oder unstrukturierten Ansätzen. (Beleg: Über 30 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb und regelmäßige Lieferung von fixen Terminen und Verkaufschancen.)
- Fix zugeordnetes Team für telefonische Erstansprache – Ein dediziertes Team sorgt für konsistente Ansprachequalität und bessere Kundenbindung in der Erstkontaktphase, was bei Wettbewerbern oft fragmentiert ist. (Beleg: Erfolgreiche Zusammenarbeit mit namhaften Kunden und Kundenreferenzen wie Merlin Technology Verbund.)
- Qualifizierte Leads und Termine mit Sales Ready Contacts – Leads sind vorqualifiziert und bereit für den Vertrieb, was die Abschlusswahrscheinlichkeit erhöht und die Vertriebszyklen verkürzt. (Beleg: Regelmäßige Lieferung von fixen Terminen und Verkaufschancen, unterstützt durch datenbasierte Analysen und KI-gestützte Tools.)
- Maßgeschneiderte Trainings mit Fokus auf Mindset, Fähigkeiten und Organisation – Individuell angepasste Verkaufstrainings verbessern nicht nur die Fähigkeiten, sondern auch die organisatorische Ausrichtung und Motivation der Vertriebsteams. (Beleg: Langjährige Marktpräsenz und Erfahrung in Vertriebstraining mit nachweisbaren Erfolgen bei Kunden.)
- Datenbasierte Analysen und KI-gestützte Tools zur Prozessoptimierung – Der Einsatz moderner Technologien ermöglicht eine kontinuierliche Optimierung der Vertriebsprozesse und schnellere Umsetzung von Maßnahmen. (Beleg: Integration von datenbasierten Analysen und KI-Tools in den Leadgenerierungs- und Vertriebsprozess.)

Zielgruppen

- Vertriebsleiter in B2B-Unternehmen im DACH-Raum – Pain: Mangel an planbarer und nachhaltiger Neukundengewinnung sowie ineffiziente Vertriebsprozesse – Fit: vesecon bietet strukturierte Neukundengewinnungssysteme, qualifizierte Leads und maßgeschneiderte Verkaufstrainings, die speziell auf Vertriebsleiter zugeschnitten sind, um Prozesse zu optimieren und Zeit zu gewinnen
- Sales Manager in B2B-Unternehmen mit konkretem Fachbedarf im DACH-Raum – Pain: Schwierigkeiten bei der Leadgenerierung und Terminvereinbarung mit qualifizierten Kontakten – Fit: vesecon stellt fix zugeordnete Teams für telefonische Erstansprache bereit und liefert regelmäßig Sales Ready Contacts, was Sales Managern hilft, ihre Vertriebsziele schneller zu erreichen
- Marketingverantwortliche in B2B-Unternehmen im DACH-Raum – Pain: Fehlende Integration von datenbasierten Analysen und KI-gestützten Tools zur Optimierung von Marketing- und Vertriebsmaßnahmen – Fit: vesecon kombiniert Marketing-Leistungen mit IT-gestützten Lösungen und bietet somit eine ganzheitliche Unterstützung zur Effizienzsteigerung im B2B-Vertrieb
- Geschäftsführer und Unternehmensinhaber von B2B-Unternehmen im DACH-Raum – Pain: Unklare oder ineffiziente Vertriebsstrukturen, die Wachstum und Markterschließung behindern – Fit: vesecon bietet umfassende Vertriebsunterstützung, professionelle Verkaufstrainings und nachhaltige Neukundengewinnungssysteme, die auf die Unternehmensziele abgestimmt sind

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Ich suche die Person, die bei vesecon gmbh für B2B-Neukundengewinnungssysteme verantwortlich ist.
- Es geht um einen kurzen fachlichen Abgleich zu B2B-Neukundengewinnungssystemen. Wer ist dafür bei Ihnen die richtige Ansprechperson?
- Ich möchte sicherstellen, dass ich direkt bei der richtigen Stelle lande. Wer verantwortet B2B-Neukundengewinnungssysteme bei Ihnen?

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Ich würde kurz prüfen, ob B2B-Neukundengewinnungssysteme aktuell überhaupt ein Thema bei Ihnen ist.
- Wärmelnde mich, weil wir sehen, dass Unternehmen wie Ihres bei B2B-Neukundengewinnungssystemen genau an Mangel an planbarer und nachhaltiger Neukundengewinnung sowie ineffiziente Vertriebsprozesse. Ist das für Sie grundsätzlich relevant?
- Ich möchte kein klassisches Verkaufsgespräch führen, sondern nur abgleichen, ob B2B-Neukundengewinnungssysteme 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://www.vesecon.com>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 27.04.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Ich würde kurz prüfen, ob B2B-Neukundengewinnungssysteme aktuell überhaupt ein Thema bei Ihnen ist.
- Ich melde mich, weil wir sehen, dass Unternehmen wie Ihres bei B2B-Neukundengewinnungssysteme genau an Mangel an planbarer und nachhaltiger Neukundengewinnung sowie ineffiziente Vertriebsprozesse. Ist das für Sie grundsätzlich relevant?
- Ich möchte kein klassisches Verkaufsgespräch führen, sondern nur abgleichen, ob B2B-Neukundengewinnungssysteme aktuell für Sie Sinn ergibt.