

# Sales Pack – <https://fullstacks.io>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 10.04.2026

## Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: CIO

## Aktuelle Signale & Gesprächs-Trigger

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

## Top 5 Wettbewerber

- Accenture – Accenture bietet umfassende Consulting- und Engineering-Dienstleistungen im Bereich Cloud Native Technologien, Software-Modernisierung und IT-Security an, ähnlich wie Fullstacks. [high]
- Capgemini – Capgemini ist ein großer IT-Dienstleister mit Fokus auf Digitalisierung, Cloud-Technologien, Software-Modernisierung und Managed Services, passend zum Leistungsprofil von Fullstacks. [high]
- T-Systems – T-Systems, als IT-Tochter der Deutschen Telekom, bietet Cloud Native Consulting, Automatisierung von Workloads und IT-Sicherheitslösungen, die mit Fullstacks vergleichbar sind. [high]
- adesso – adesso ist ein IT-Dienstleister mit Schwerpunkt auf Software-Modernisierung, Consulting und Digitalisierung in regulierten Branchen, was dem Kundenfokus von Fullstacks entspricht. [high]
- msg systems – msg systems bietet IT-Consulting, Softwareentwicklung und Managed Services für Finanzbranche und Industrie, was mit dem Angebot von Fullstacks übereinstimmt. [high]

## USPs vs Wettbewerb

- Über 400 Jahre kumulierte Erfahrung als Senior Consultant, Engineer oder Software Developer – Diese gebündelte Expertise ermöglicht tiefgehende technische Beratung und zuverlässige Umsetzung komplexer Projekte. (Beleg: Langjährige Marktpräsenz und Referenzen mit über 50 erfolgreich umgesetzten Software-Modernisierungsprojekten.)
- Spezialisierung auf Consulting und Engineering für Cloud Native Technologien sowie Software-Modernisierung zu Containern und Microservices – Fokussierung auf modernste Technologien gewährleistet zukunftsichere und skalierbare Lösungen für digitale Transformation. (Beleg: Mehr als 50 Projekte zur Software-Modernisierung und Expertise für DevOps, FinOps und IT-Sicherheit.)
- Managed Services für Plattformen, Observability und Security kombiniert mit individueller Architekturberatung und Plattformdesign – Ganzheitlicher Service sichert Betriebssicherheit, Performance und Compliance in regulierten Branchen. (Beleg: Erwähnte Partnerschaften, Qualitätsanspruch und Fallbeispiele aus kritischer Infrastruktur und Finanzbranche.)
- Fokus auf Kunden aus regulierten Branchen wie kritische Infrastruktur, Finanzbranche und fertige Industrie in der DACH-Region – Branchenkenntnis und regionale Präsenz ermöglichen passgenaue Lösungen unter Berücksichtigung regulatorischer Vorgaben. (Beleg: Kundenbeispiele und Branchenfokus auf regulierte Sektoren in Deutschland, Österreich und der Schweiz.)
- Lösungsschwerpunkte auf Effizienzsteigerung, Kostenreduktion, Prozessoptimierung und Zeitgewinn durch Digitalisierung und Modernisierung – Ganzheitliche Problemlösung adressiert zentrale Herausforderungen der IT-Abteilungen und Geschäftsprozesse. (Beleg: Kundenreferenzen und Case Studies belegen erfolgreiche Umsetzung von Effizienz- und Qualitätsverbesserungen.)

## Zielgruppen

- IT-Entscheider in regulierten Branchen – Pain: Bewältigung komplexer Anforderungen bei Digitalisierung und Modernisierung unter Einhaltung hoher Sicherheits- und Compliance-Standards – Fit: Fullstacks bietet spezialisierte Consulting- und Engineering-Dienstleistungen für Cloud Native Technologien, DevOps, FinOps und IT-Sicherheit mit langjähriger Erfahrung und Referenzen in regulierten Branchen
- Unternehmen aus kritischer Infrastruktur – Pain: Optimierung von Prozessen und Verbesserung von Effizienz und Qualität bei gleichzeitigem Schutz kritischer Systeme – Fit: Fullstacks liefert maßgeschneiderte Plattform- und Integrationslösungen sowie Managed Services für Observability und Security, die speziell auf kritische Infrastruktur zugeschnitten sind
- Fertige Industrie und Industrieunternehmen – Pain: Digitalisierung und Automatisierung von Workloads zur Steigerung der Effizienz und schnelleren Umsetzung von IT-Projekten – Fit: Fullstacks bietet umfassende Engineering- und Consulting-Leistungen für die Automatisierung von Edge, Core und Cloud Workloads sowie individuelle Architekturberatung
- Handelsunternehmen mit konkretem Fachbedarf – Pain: Verbesserung der Applikationsperformance und Optimierung von Abläufen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit – Fit: Fullstacks unterstützt Handelsunternehmen mit Plattformlösungen, Integrationsleistungen und Monitoring-Services zur nachhaltigen Verbesserung von Qualität und Verlässlichkeit

## 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?

# Sales Pack – <https://fullstacks.io>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 10.04.2026

## 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 Digitalisierung und Modernisierung unter Einhaltung hoher Sicherheits- und Compliance-Standards. 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 Zielgruppensatz.

## 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 Digitalisierung und Modernisierung unter Einhaltung hoher Sicherheits- und Compliance-Standards. 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.