

valean

**START
SALES**

StartSales Case Study

Vom Bestandskundengeschäft ohne Struktur

→ zum klaren Sales-System mit ersten Ergebnissen



Stephan Merkel
CEO & Founder
Valean Solutions GmbH

www.valean.de

Über Valean

**START
SALES**

Software-Agentur mit starker Expertise für Lieferketten-Compliance & Kreislaufwirtschaft, ERP-Schnittstellen, digitale Nachweise (EUDR, CBAM, PPWR).

Schwerpunkte:

- Daten-Strategie & -Migration
- Systemarchitektur & Integration
- Beratung & Umsetzung

www.valean.de

Ausgangs- Situation

START
SALES

*„Wir haben Bestandskundengeschäft,
aber keinen klaren Prozess und keine
Positionierung für Neukunden.“*

Stephan Merkel

→ Vertrieb stark abhängig von
Zufall und Einzelaktionen



Ergebnis

START
SALES

*„Heute haben wir eine klare Positionierung,
wir haben einen Prozess
und wir sehen erste Erfolge.*

*Das gibt mir deutlich mehr Sicherheit im
Vertrieb.*

Und meinem Team.“

Stephan Merkel

Zusammenarbeit mit Chris (StartSales)

START
SALES

„Was für mich besonders hilfreich ist:

Wir machen die Dinge direkt in der Session.

*Wir besprechen das kurz und dann wird es
umgesetzt und rausgeschickt.*

Nix perfekt, sondern direkt tun.

Das macht für mich den Unterschied.“

Der wichtigste Effekt

START
SALES

*„Das Beste ist aber:
Ich verstehe jetzt,
wie ich ein Sales-System baue,
das irgendwann auch ohne mich
funktioniert.*

Das will ich :)“



Über StartSales



- Sales-Engineering
- für Tech-Unternehmer
- Go-To-Market & Sales-System-Aufbau/-Optimierung
- mit Struktur, 1:1 Umsetzung und Ergebnisfokus

→ Von Zufall zu
System im Vertrieb

siehe kommendes Webinar →

