IT-Security-Dienstleister

START SALES

StartSales Case Study

Vom PDF-Angebot ohne festen Prozess

→ zum geführten Sales-Prozess mit ersten Ergebnissen



Tobias

CEO & Founder eines führenden IT-Security-Dienstleisters

Sicherheitsprüfungen für Unternehmen

ANONYMISIERTE CASE STUDY

START SALES

CASE STUDY

Zweimal schon ein Ja. Direkt im Call.

Wie Tobias, CEO & Founder eines weltweit renommierten IT-Security-Dienstleisters, mit StartSales seinen Vertriebsprozess neu aufgesetzt hat.

Vom alten PDF-Angebotsmodus hin zu einem geführten Sales-Prozess mit klarer Qualifizierung, strukturierter Gesprächsführung und klaren nächsten Schritten.

T

Tobias

CEO & Founder eines führenden IT-Security-Dienstleisters

Sicherheitsprüfungen für Unternehmen

Direkte Zusagen im Call

Besseres Framing der Lösung

Schnellere und strukturiertere Vorbereitung

Erste Übergabe ins Team

> ***Mit unserem alten Prozess hätten wir für diesen Deal wahrscheinlich einfach ein PDF geschickt und wären relativ sicher rausgeflogen.***

Tobias
CEO & Founder eines IT-Security-Dienstleisters

Der Unterschied lag nicht nur im Angebot, sondern im Prozess davor.

Was sich im Vertrieb verändert hat

- Erst verstehen, dann verkaufen
- Qualifizierung vor dem Gespräch
- Lösung im Gespräch sauber rahmen
- Nächsten Schritt direkt im Call klarmachen

> ***„Ich glaube auch, das hat extrem viel schon gebracht.“***
>
> Tobias

Nicht einfach ein Angebot senden, sondern den Wert vorher sauber aufbauen.

Der Prozess hat direkt Wirkung gezeigt

> ***„Ich habe es jetzt zweimal geschafft, dass die im Call direkt Yes gesagt haben.“***
>
> Tobias

„Die gesamten Slides waren die am Durchnicken.“

Beides allein in den letzten Tagen, seit dem Start des neuen Sales-Systems.

Zusagen direkt im Call

Mehr Klarheit im Gespräch

Besseres Framing der Lösung

Höhere Abschlusswahrscheinlichkeit

Nicht nur Theorie, sondern gemeinsames Durcharbeiten

> *„Das war super. Also muss ich wirklich sagen, ich habe das gut gefunden, dass wir uns da unter den Calls wirklich zusammengesetzt und das gemacht haben. Absolut positiv und wichtig.“*

Tobias
CEO & Founder eines IT-Security-Dienstleisters

„Ich glaube auch, dass es wichtig war, sich jetzt die Zeit zu nehmen.“

- [x] Direkt an echten Deals gearbeitet
- [x] Nicht nur beraten, sondern praktisch umgesetzt

Viel Input, aber direkt umsetzbar

> ***„Es ist halt einfach viel Input.“***

> ***„Das musst du erstmal verarbeiten und umsetzen.“***

Tobias

1 : 1 STATT KURS

Gearbeitet wird sehr intensiv im 1:1 – Chris direkt mit dem Tech-Unternehmer. Ein großer Teil der Vertriebsarbeit passiert in den gemeinsamen Sessions: nicht nur der Aufbau des Sales-Systems, sondern auch Kampagnen, Tools aufsetzen und Dokumentation.

EINORDNUNG

Genau darin lag für Tobias der Wert: nicht oberflächliche Tipps, sondern ein belastbarer Prozess, der anschließend intern umgesetzt werden kann.

Der Ansatz lässt sich ins Team übertragen

> ***„Alles, was ich da bisher an Input gegeben hab, wurde [vom Team] aufgesaugt wie ein Schwamm.“***
>
> Tobias

„Allein dass ich das so kommuniziert habe, hat denen schon geholfen.“

„Innerhalb von einer halben Stunde … die Slides dafür zu bauen …“

Die Vorbereitung von Gesprächsmaterial wurde deutlich schneller und strukturierter.

Deine Expertise ist da. Hat Dein Vertrieb schon ein System?

StartSales unterstützt Tech-Unternehmer dabei, aus zufälligem Vertrieb einen klaren, wiederholbaren Sales-Prozess zu machen – von Qualifizierung und Gesprächsführung bis zur schrittweisen Übergabe ins Team.

Immer mit dem Ziel, dass der Unternehmer ein standardisiertes, erfolgreiches System ohne ihn laufen lassen kann und viel Zeit spart.

Erstgespräch vereinbaren →



START SALES

Chris Eberl

StartSales GmbH