



**START  
SALES**

# Case Study

Vom komplexen Vertrieb  
an Großkunden

→ zu einem klaren Sales-System  
mit System.



**Dr. Lukas Merkel**

Co-Founder, aucobo GmbH

[www.aucobo.de](http://www.aucobo.de)

# — ÜBER AUCOBO

START  
SALES

Die No-Code Plattform für agile Shopfloor-Kommunikation in der Fertigungsindustrie.

- ✓ No-Code Software-Plattform für den Shopfloor
- ✓ Fokus auf Reaktionszeiten, Transparenz und OEE
- ✓ Einsatz bei Industriekonzernen wie Continental, Daimler Trucks und Sandvik
- ✓ Relevanz für große produzierende Unternehmen
- ✓ Geführt von Dr. Lukas Merkel & Dr. Johannes Be Isa

[www.aucobo.de](http://www.aucobo.de)



”

***aucobo hat ein bei vielen Industrie-Unternehmen erprobtes Produkt. Doch relevante Gespräche mit Neukunden verlaufen im Sand. Es fehlte noch der klare Prozess, um komplexe Deals mit großen Unternehmen in nächste Schritte zu übersetzen und zu gewinnen.***

Dr. Lukas Merkel

„  
***Chris hat deutlich mehr Struktur in unserem Vertrieb für Großkunden geschaffen. Wir verstehen nun besser, warum Deal hängen bleiben können und wie aufzulösen für schnellere Abschlüsse.***

Dr. Lukas Merkel

# **ZUSAMMENARBEIT MIT STARTSALES**

START  
SALES

**„  
Nicht nur Strategie auf dem Papier --> Chris  
arbeitete mit uns direkt an echten  
Vertriebsfällen: klare Positionierung, ein  
System für Großkunden, ein kaufbares  
Einstiegsangebot und das gemeinsame  
Aufsetzen von Lead-Kampagnen.**

Dr. Lukas Merkel

— ÜBER STARTSALES

START  
SALES

# Sales-Engineering für Tech-Unternehmer

Sales-System-Aufbau — mit Struktur,  
1:1 Umsetzung (Done-With-You) und  
Ergebnisfokus.

**Von Zufall & Abhängigkeiten von Empfehlungen  
--> zu einem System und Ruhe im Kopf über den jeweils  
nächsten Schritt.**



**Lass uns über Dein Sales-System &  
Kunden-Herausforderungen sprechen.**

Chris Eberl

**Termin buchen →**

[www.startsales.de](http://www.startsales.de)