Nachhaltige Kundengewinnung.

Vertrieb auslagern, Expertise sichern,
Kosten sparen.

GOLDMUND
BERATUNG & TRAINING

Vertrieb auslagern, Expertise sichern, Kosten sparen

Nachhaltige Kundengewinnung erfordert Erfahrung, strategisches Vorgehen und den direkten Zugang zu den richtigen Entscheidungsträgern.

Mit unserem B2B-Vertriebsoutsourcing erhalten Sie sofortigen Zugang zu:

- Einem erfahrenen, leistungsstarken Vertriebsteam – ohne lange Einarbeitungszeit.
- Wir übernehmen für Sie die gezielte Kontaktaufnahme mit A- bis C-Level-Entscheidern.
- Begleiten den gesamten Prozess von der Neukundenansprache bis zum erfolgreichen Abschluss.

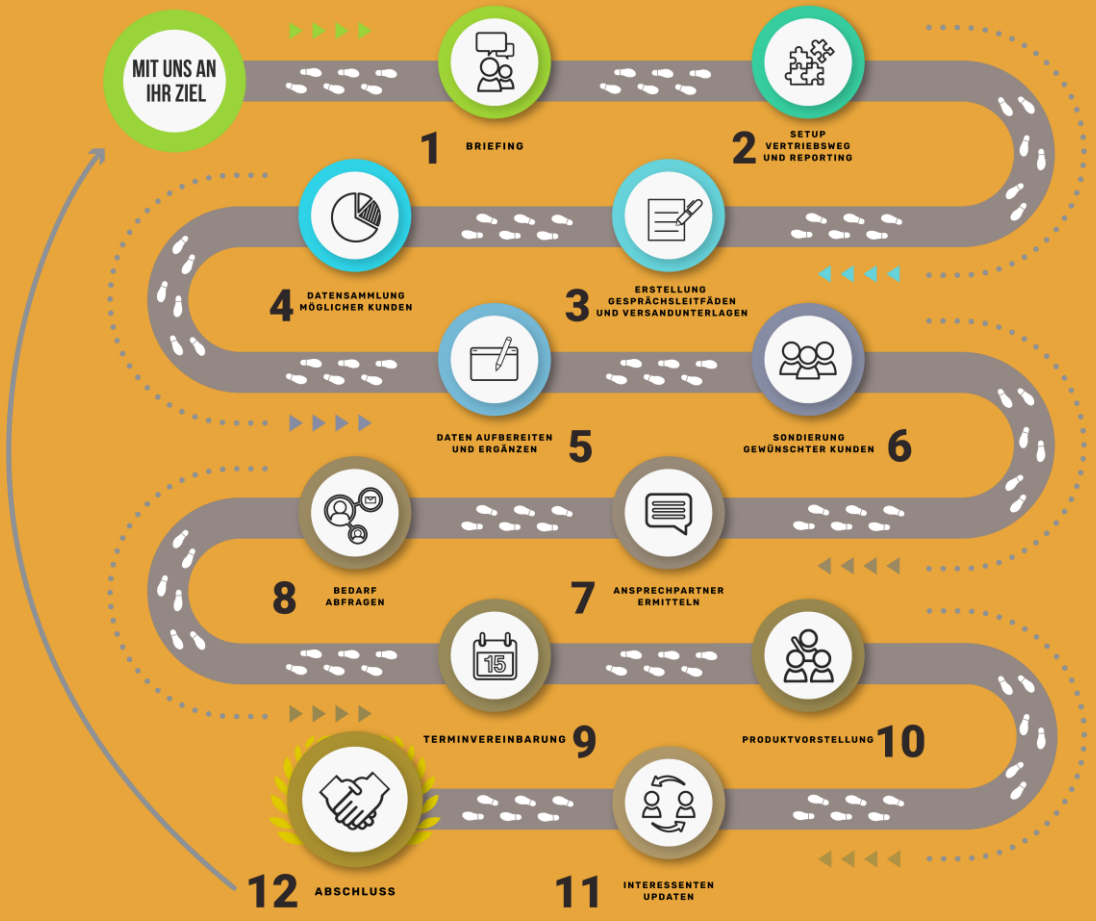
Unsere Leistungen

„Wir arbeiten mit den Mitarbeiter:innen von Goldmund so zusammen, wie wenn es unsere eigenen wären.“

Dr. Marcus Mayer, Geschäftsführer CLIP Mediaservice GmbH

- Kaltakquise: Proaktive Ansprache potenzieller Kunden.Marktanalyse: Identifikation von Zielmärkten und -kunden.
- Leadgenerierung: Aufbau einer qualifizierten Interessentenliste.
- Terminvereinbarung: Koordination von Gesprächsterminen mit Entscheidern.
- Kundenreaktivierung: Wiederbelebung inaktiver Kundenbeziehungen.
- Upselling: Erhöhung des Umsatzes durch gezielte Zusatzverkäufe.
- Direktvertrieb: Direkte Verkaufsaktivitäten zur Umsatzsteigerung.
- Außendienst: Persönliche Betreuung vor Ort.
- Outboundtelefonie: Gezielte Telefonkampagnen zur Kundenansprache.
- Kundenrückgewinnung: Zurückgewinnung verlorener Kunden.

12-Schritte für Ihren Vertriebserfolg



1. Briefing: Gemeinsames Verständnis Ihrer Ziele und Anforderungen.
2. Setup und Reporting: Einrichtung individueller Vertriebswege und Berichterstattung.
3. Gesprächsleitfäden und Unterlagen: Erstellung maßgeschneiderter Kommunikationsmittel.
4. Zielkunden-Datenbank: Recherche und Strukturierung relevanter Kundendaten.
5. Datenoptimierung: Verfeinerung der Kundenliste zur Minimierung von Streuverlusten.
6. Gezielte Sondierung: Identifikation vielversprechender Kontakte durch Analysen und Telefonate.
7. Entscheider-Ermittlung: Identifikation der relevanten Ansprechpartner.
8. Bedarfsermittlung: Klärung konkreter Bedürfnisse in persönlichen Gesprächen.
9. Terminvereinbarung: Organisation qualifizierter Termine – online oder vor Ort.
10. Produktvorstellung: Präsentation Ihres Produkts in Video-Calls oder Meetings.
11. Nachverfolgung: Kontinuierlicher Kontakt zu Interessenten und systematische Führung durch den Verkaufsprozess.
12. Abschluss: Unser Ziel ist nicht nur ein erfolgreicher Deal, sondern eine langfristige, stabile Geschäftsbeziehung für Sie.

Die Methode

Wir von Goldmund haben den Grundsatz, frei nach Paul Watzlawick,

‚Man kann nicht nicht verkaufen.‘

- Wir bei Goldmund sehen unsere BIG FIVE Methode als ganzheitlichen Ansatz, um vertriebliche Prozesse strategisch, menschlich und wirkungsvoll auszulagern.
- Ziel ist es, dass unsere Kunden ihre Ziele leichter erreichen – durch klar strukturierte Kommunikation, professionellen Kundenkontakt und kontinuierliche Marktbearbeitung.
- Denn Erfolg bedeutet für uns, dass Kundenzentrierung nicht punktuell geschieht, sondern in jeder Phase des Vertriebsprozesses mitgedacht und gelebt wird – auch wenn dieser an uns ausgelagert ist.
- Deshalb verstehen wir die BIG FIVE Methode als Fundament für den >täglichen Vertrieb< und das >tägliche Kundenverständnis< – nicht nur bei Ihnen im Unternehmen, sondern auch in unserem Namen.
- Wir sind überzeugt: Effizienter, nachhaltiger Vertrieb ist kein Zufall. Mit der BIG FIVE Methode schaffen wir gemeinsam messbare Ergebnisse – und machen Ihr Unternehmen fit für langfristigen Markterfolg.

Das sagen unsere Kunden

Werden auch Sie Teil der Goldmund Erfolgsgeschichte.

- „Die Zusammenarbeit mit Goldmund beeindruckt mich besonders durch die hohe Professionalität im Kundenkontakt, selbst in anspruchsvollen Situationen und verschiedensten Branchen. Und besonders: auch von unserem Ansprechpartner:innen auf Kundenseite bekommen wir ein positives Feedback zu den Gesprächen mit ‚Goldmund'."
  Mag. Gerhard Wanek, Geschäftsführer Cursor Austria

- „Trotz aller Umstände wurde das Umsatzziel erreicht und für die erste Ausgabe 18 Kunden gewonnen, die unser Produkt allesamt aufwerten."
  Thomas Vockenhuber, CEO, LiS Hotel Informationssysteme

- „Sehr erfreulich, wie viele Kunden das Team von Goldmund im ersten Jahr für unser Jahresmagazin gewinnen konnte. Wir werden im nächsten Jahr gerne wieder mit euch zusammenarbeiten."
  Rhea Müller, Herausgeberin, Verlag ECHO Top 1000 NÖ

- „Wir hatten letztendlich nach der Telefonakquise mehr Teilnehmer als wir erwartet haben. Wir werden im Herbst gerne mit euch weitermachen."
  Michael Sperl, Eigentümer, MSP events & consulting gmbh

Jetzt sind Sie am Zug!

Jetzt unverbindlichen Gesprächstermin vereinbaren – wir freuen uns auf Sie!

Steigern Sie den Erfolg Ihres Unternehmens durch gezielte Vertriebsunterstützung – unser individuell abgestimmtes Outsourcing-Konzept, basierend auf der bewährten BIG FIVE Methode, bringt Sie direkt zu Ihren Wunschkund:innen.

Besuchen Sie uns in der Kaiserstraße in Wien oder im Schloss Pöllau – wir freuen uns darauf, Sie persönlich kennenzulernen und gemeinsam an Ihrem Vertriebserfolg zu arbeiten!

Ihre Goldmund Beratung & Training

GOLDMUND Beratung & Training GmbH
Wien: Kaiserstraße 87 Top 1.4, 1070 Wien
Steiermark: Schloss 1, 8225 Pöllau
Tel. +43 1 358 29 93 | office@goldmund.at
www.goldmund.at