

DSC MÜNCHEN

Wir bauen Vertriebsstrukturen, die B2B-Wachstum planbar machen.

ICP-Architektur • Sales Intelligence • Vertriebsprozesse • Coaching & Executive Sales

Klare ICP-Architektur, fundierte Daten, Sales Intelligence, starke Vertriebsprozesse, Coaching und Executive Sales Expertise – für Unternehmen, die Neukundengewinnung nicht dem Zufall überlassen wollen.

Michael Demmrich

Geschäftsführer & Interim CSO | DSC München

Viele Unternehmen haben gute Produkte — aber keinen planbaren Neukundenprozess.

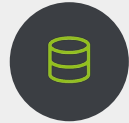
DSC strukturiert Vertrieb dort, wo Zufall, Datenlücken und unklare Zuständigkeiten Wachstum bremsen.



01

Zielkunden sind nicht klar genug definiert

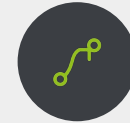
ICP, Marktlogik und Priorisierung fehlen oder sind nicht belastbar.



02

CRM-Daten sind vorhanden, aber nicht vertriebsfähig

Organisationen, Branchen, Personen und Signale sind unvollständig.



03

Vertrieb arbeitet reaktiv

Bestandskunden dominieren, Neukundenprozesse laufen nebenbei.



04

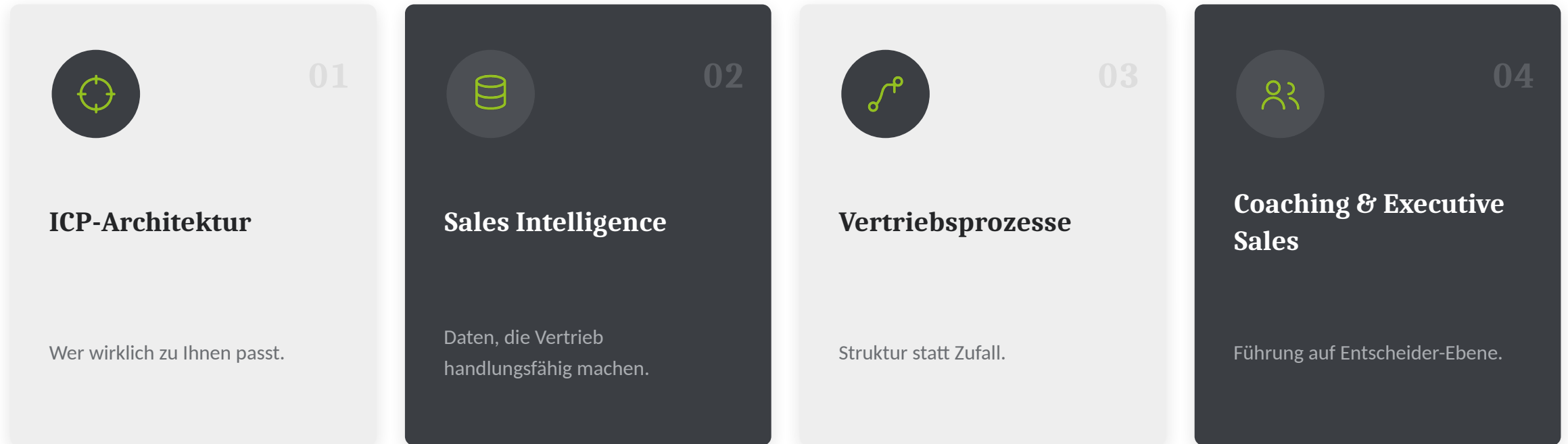
Führung und Umsetzung greifen nicht sauber ineinander

Strategie, Coaching und operative Routine fehlen als geschlossenes System.

Nicht mehr Zufall. **Sondern eine Vertriebsarchitektur, die trägt.**






Eine Vertriebsarchitektur, die trägt

Viele Unternehmen haben Vertrieb – aber keine Struktur dahinter. DSC München verbindet vier Bausteine zu einem System, das auch ohne Zufall funktioniert.



Wer wirklich zu Ihnen passt

Viele Unternehmen sprechen zu breit, zu beliebig oder auf Basis historisch gewachsener Annahmen an. Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen:

-  **Branchen, Unterbranchen und Größenklassen**
die tatsächlich zu Ihrem Angebot passen.
-  **Kauftrigger**
die aktuellen Bedarf zuverlässig anzeigen.
-  **Die richtigen Entscheider**
die angesprochen werden müssen.
-  **Klare Ausschlusskriterien**
die Streuverluste verhindern.
-  **Priorisierung**
welche Zielkunden zuerst bearbeitet werden.

Ergebnis

Eine Zielkundenlogik, die nicht auf Hoffnung basiert, sondern auf nachvollziehbaren Kriterien – die Grundlage für alles, was danach kommt.

Daten, die Vertrieb handlungsfähig machen

Guter Vertrieb braucht gute Informationen. Wir verbinden Vertriebserfahrung mit KI-gestützter Datenintelligenz.

85.000 Unternehmen · **160.000+** Ansprechpartner in der ICP-Datenbank



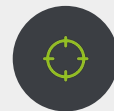
Unternehmens- und
Ansprechpartnerdaten



Job- und Wachstumssignale
als Kauftrigger



CRM-Struktur und
Datenqualität



Zielkundenbewertung und
Priorisierung

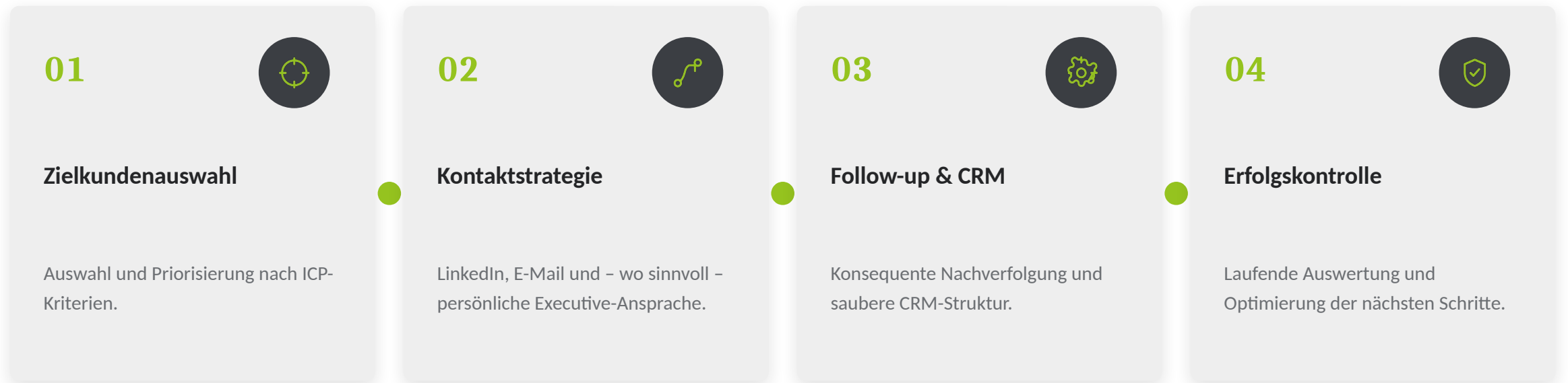


Vorbereitung für LinkedIn-
und E-Mail-Ansprache

Sales Intelligence heißt bei uns nicht, Daten um der Daten willen zu sammeln, sondern Informationen so aufzubereiten, dass Ihr Vertrieb konkret daraus handeln kann.

Struktur statt Zufall

Viele Unternehmen haben Vertrieb, aber keinen klaren Vertriebsprozess: Kontakte, Listen, CRM-Einträge – aber keine saubere Steuerungslogik.



Der Prozess muss einfach genug sein, um im Alltag zu funktionieren – und sauber genug, um zu skalieren.

Führung auf Entscheider-Ebene

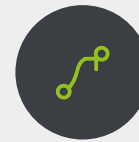
Vertrieb entsteht nicht nur durch Tools. Er entsteht durch Führung, Erfahrung und konsequente Umsetzung.



**Sparring für Geschäftsführung
und Vertriebsleitung**



**Coaching von
Vertriebsmitarbeitern im
laufenden Geschäft**



**Aufbau klarer Routinen für
Pipeline, Nachverfolgung und
Abschluss**



**Executive Sales:
Kommunikation auf
Entscheider-Ebene**

Strategie bleibt wertlos, wenn sie nicht im Vertrieb ankommt.

Vier Bausteine, ein Ablauf

Ausgangspunkt ist eine ehrliche Analyse der aktuellen Vertriebssituation. Darauf aufbauend entsteht eine Vertriebsarchitektur, die gemeinsam umgesetzt und begleitet wird.

01



Analyse

Ehrliche Bestandsaufnahme: Wo steht der Vertrieb heute, was funktioniert, was nicht?

02



Vertriebsarchitektur

ICP-Definition, Datenmodell, Prozessdesign und Priorisierung als Bauplan.

03



Umsetzung

Zielkundenlisten, Datenanreicherung, Ansprache und CRM werden aufgebaut.

04



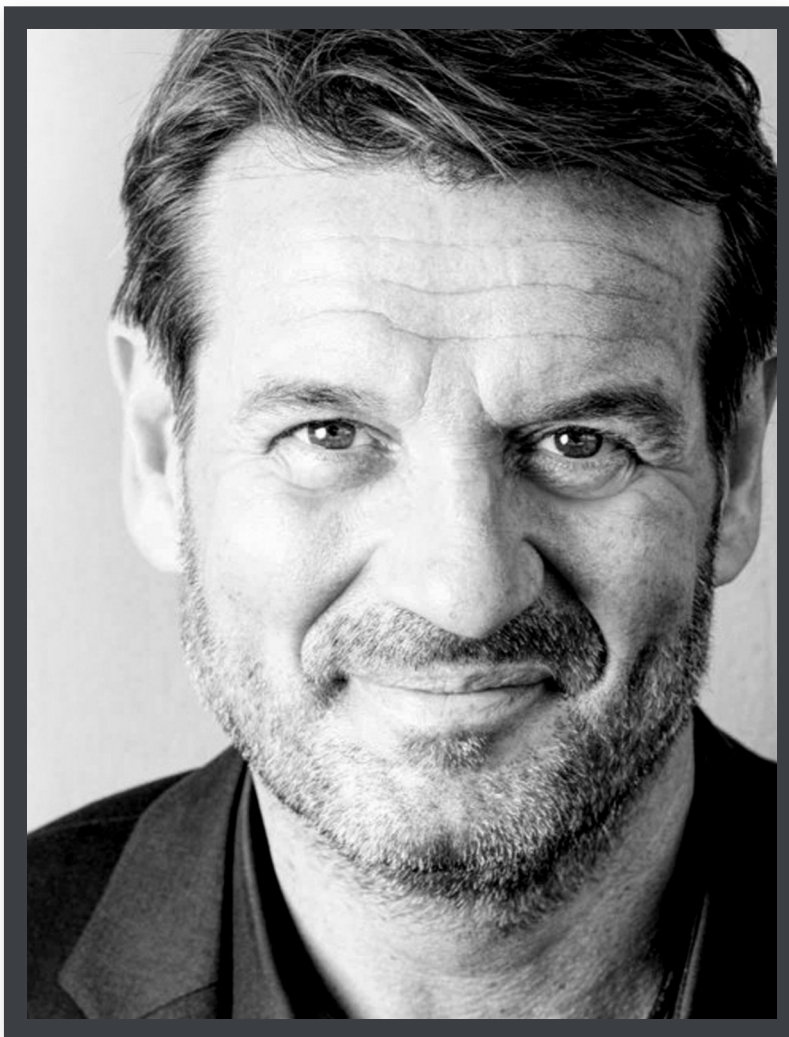
Begleitung

Coaching, Sparring und laufende Optimierung über die erste Strategie hinaus.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Michael Demmrich

Geschäftsführer DSC München & Interim CSO



- ✓ Über 30 Jahre Vertriebserfahrung im B2B-Mittelstand, seit 1995.
- ✓ Seit 2002 DSC München, seit über 20 Jahren als Geschäftsführer.
- ✓ Stationen unter anderem bei Keyconsult und msg systems.
- ✓ Erfahrung dort, wo Vertrieb anspruchsvoll wird: erklärungsbedürftige Produkte, komplexe Dienstleistungen, lange Entscheidungswege.

CS

„Genau das ist meine Aufgabe: Vertriebssysteme zu schaffen, die nicht vom Zufall leben, sondern von klarer Zielkundenlogik, sauberen Daten, wirksamer Ansprache und einem Prozess, der dauerhaft trägt.“

30 Jahre Erfahrung — in Zahlen

30+

Jahre Vertriebsführung auf
Entscheider Ebene

150+

begleitete Kundenmandate

85.000

Unternehmen in der ICP-
Datenbank

160.000+

Ansprechpartner in der ICP-
Datenbank

Über 70 ausgebildete Vertriebs-Executives — Systeme, die Michael Demmrich zuerst im eigenen Geschäft einsetzt, bevor sie bei Kunden zum Einsatz kommen.

ZIELKUNDEN

Für wen DSC München arbeitet

DSC München passt vor allem zu B2B-Unternehmen im Mittelstand, die erklärungsbedürftige Produkte oder Dienstleistungen verkaufen und bislang keine saubere Zielkundenlogik aufgebaut haben.

TYPISCHE AUSGANGSLAGE

- ❗ Vertrieb arbeitet reaktiv, Bestandskunden dominieren den Alltag
- ❗ Keine klare ICP-Struktur, Zielkunden werden nicht priorisiert
- ❗ CRM ist vorhanden, aber nicht sauber gepflegt
- ❗ Es fehlt ein erfahrener Sparringspartner auf Entscheiderebene

PASSENDE BRANCHEN

IT & Software

Consulting

Maschinenbau

Automobil

Gesundheitswesen

Pharma

Banken

Handel

Logistik

Telekommunikation

Unser Ursprung liegt in IT und Beratung – bis heute mit Fokus auf erklärungsintensive Produkte und Dienstleistungen.

Ergebnisse, die für sich sprechen

SS

„Durch die klare ICP-Logik, die strukturierte CRM-Datenanreicherung und eine gemeinsame Argumentationsbasis für Marketing und Vertrieb konnten wir unsere Zielkundenansprache deutlich präziser, professioneller und effizienter ausrichten.“

Christian Hoffmann

SS

„Seit 2006 unterstützt uns DSC im Vertrieb. Früher hatten wir zu wenige Kunden für unsere Produkte, heute suchen wir stetig qualifiziertes Personal für die Betreuung unserer neuen Projekte.“

Dirk Vahlkamp

SS

„Kein einziger Kontakt war ein Schuss ins Blaue – jede Ansprache war fundiert vorbereitet und brachte unser Unternehmen spürbar weiter. Und das von 2009 bis heute!“

Dr. Prof. Robert Kuttler

Was Sie von DSC München bekommen



Relevanz

Echte Zielkundenlogik statt Streuverlust und beliebiger Ansprache.



Tempo

Schnelle Umsetzung statt langer Beratungsschleifen ohne Ergebnis.



Kontrolle

Transparenz über Marktpotenzial, Priorisierung und Fortschritt.

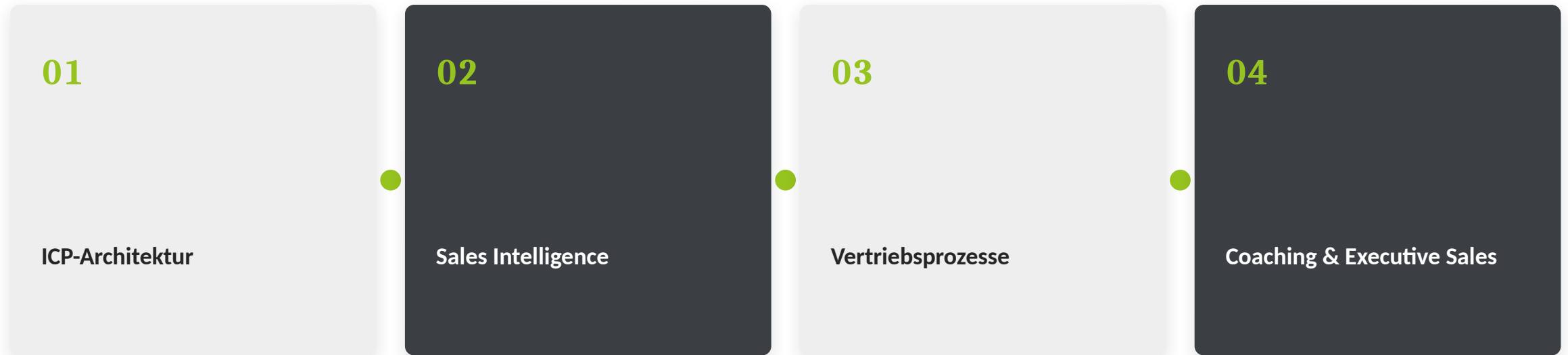


Umsetzung

Eine Vertriebsarchitektur, die im Alltag wirklich trägt.

So gehen wir gemeinsam vor

Der Ablauf folgt vier Bausteinen: ICP-Architektur, Sales Intelligence, Vertriebsprozesse sowie Coaching und Executive Sales.



Planbares Wachstum beginnt mit einem Gespräch.

KONTAKT

Sprechen wir über Ihren Vertrieb.

Planbares Wachstum beginnt mit einem Gespräch.



Michael Demmrich

Geschäftsführer & Interim CSO



+49 89 520388-15

Telefon



michael.demmrich@demand-muenchen.de

E-Mail



Rosental 7, C/O Mindspace · 80331 München

DSC München

[Jetzt Termin buchen](#)