

**Sie wissen, was Ihr
Angebot kann.**

Wir finden heraus,
wer es braucht.

DSC Intelligence für mittelständische B2B-Unternehmen



Wenn der Vertrieb mehr leisten muss

Kennen Sie diese Situationen?

Bestandskunden investieren weniger

Neue Kundensegmente und passende Unternehmen fehlen.

Viele Kontakte, wenig Resonanz

Daten sind veraltet oder die Ansprache bleibt zu allgemein.

Aktivitäten hängen an einzelnen Personen

Nachverfolgung und Zuständigkeiten sind unklar.

Führung kommt im Alltag zu kurz

Dem Team fehlen Prioritäten und verbindliche Routinen.

Vier Bausteine für Ihren Vertrieb

- | | | |
|----|---------------------------------------|--|
| 01 | ICP-Architektur | Welche Unternehmen passen zu Ihrem Angebot? |
| 02 | Sales Intelligence | Welche Informationen machen Ihren Vertrieb handlungsfähig? |
| 03 | Vertriebsprozesse | Wie kommt Ihr Team von der Auswahl zum Gespräch? |
| 04 | Coaching & Executive Sales | Wie greifen Führung und Umsetzung ineinander? |

ICP-Architektur



Wer wirklich zu Ihnen passt

Passende Branchen und Unternehmensgrößen

Aktueller Bedarf und relevante Kauftrigger

Entscheider, Ausschlusskriterien und Prioritäten

Ihr Vertrieb weiß, welche Unternehmen er zuerst bearbeiten sollte.

Sales Intelligence



Daten, mit denen Ihr Team arbeiten kann

Unternehmen und relevante Ansprechpartner

Kontaktdaten und nachvollziehbare
Qualifizierung

Geprüfte Informationen für CRM und Ansprache

Sie erhalten eine belastbare Grundlage für die persönliche Kontaktaufnahme.

Vertriebsprozesse



Ein Ablauf für den Vertriebsalltag

Klare Schritte von der Auswahl bis zum Gespräch

Passende Ansprache und verbindliche Nachverfolgung

Zuständigkeiten, Übergabe und Erfolgskontrolle

Ihr Team kann Kontakte konsequent weiterbearbeiten.

Coaching & Executive Sales



Erfahrung für Führung und Umsetzung

Sparring für Geschäftsführung und Vertriebsleitung

Coaching an konkreten Gesprächen und Situationen

Bei Bedarf temporäre Vertriebsführung durch Michael

Prioritäten und Verantwortlichkeiten tragen bis in die tägliche Arbeit.

Sichtbar mit den richtigen Themen

**Ihre Kompetenz soll dort sichtbar sein,
wo sich Ihre Zielkunden informieren.**

Themen mit Bezug zu konkreten Kundenfragen

Abgestimmte und veröffentlichte LinkedIn-Beiträge zeigen Ihr Fachwissen und unterstützen die digitale Auffindbarkeit.

SEO- und GEO-orientierte Inhalte können Ihre Sichtbarkeit in der klassischen und KI-gestützten Suche verbessern.

So arbeiten wir zusammen

01 **Persönlich klären**

Im Teams-Gespräch mit Michael legen Sie Problem, Ziel und Vorgehen fest.

02 **Gezielt bearbeiten**

KI-Werkzeuge unterstützen Recherche und Aufbereitung. Michael führt und prüft die Arbeit.

03 **Gemeinsam übergeben**

Michael präsentiert die Ergebnisse persönlich per Teams und bespricht die Nutzung im Vertrieb.

Michael Demmrich

30+ Jahre Vertriebserfahrung

Unternehmer und Geschäftsführer der DSC München

Erfahrung mit erklärungsbedürftigen B2B-Angeboten
und der Führung von Vertriebsteams.

Ihr persönlicher Ansprechpartner
für Zielbild, Qualität und Umsetzung.



Der DSC-Intelligence-Pilot

4 Wochen

4.900 € netto

Festpreis

Keine automatische Verlängerung

Der vereinbarte Leistungsumfang

Geschärftes ideales Kundenprofil (ICP)

100 qualifizierte Zielunternehmen mit relevanten
Ansprechpartnern und Kontaktdaten

Zwölf SEO-/GEO-orientierte LinkedIn-Beiträge
inklusive Abstimmung und Veröffentlichung

Qualitätsprüfung und Reporting

Ein klar abgegrenzter Einstieg in Zielkundenarbeit und Sichtbarkeit

Ihr nächster Schritt

Was soll sich in Ihrem Vertrieb verändern?

Besprechen Sie Ihre Ausgangslage direkt mit Michael Demmrich.

Jetzt Termin vereinbaren

m.demmrich@demand-muenchen.de
+49 89 520388-15