

Geschäftsentwicklung & technischer Vertrieb

Technische Leistungen brauchen einen nachvollziehbaren Bezug zu den Aufgaben ihrer Kunden. Wir verbinden Geschäftsentwicklung mit technischem Verständnis und aktiver Vertriebsarbeit. Gemeinsam klären wir, welche Zielgruppen, Einsatzfälle und Entscheidungswege zu Ihrem Angebot passen und wie daraus ein umsetzbarer Marktzugang entstehen kann.

Wir betrachten Markt, Angebot und interne Umsetzung zusammen. Ein qualifizierter Kontakt ist noch kein Auftrag, und eine technische Funktion ist noch kein belegter Kundennutzen. Klare Annahmen, geeignete Nachweise und abgestimmte Zuständigkeiten helfen, Chancen sachlich zu bewerten und nächste Schritte zu planen.



Markt und Einsatzfälle strukturieren

Wir erfassen Zielgruppen, Aufgabenstellungen und relevante Rahmenbedingungen. Gespräche und verfügbare Informationen werden in überprüfbare Annahmen übersetzt. Daraus lassen sich passende Einsatzfälle, Prioritäten und erste Marktschritte ableiten. Unklare Anforderungen bleiben als offene Punkte sichtbar, statt vorschnell als gesicherter Bedarf zu gelten.



Technische Angebote verständlich machen

Wir verbinden Eigenschaften und Leistungsumfang mit konkreten Aufgaben im Kundenumfeld. Voraussetzungen, Schnittstellen und Grenzen werden ebenso beschrieben wie mögliche Anwendungsvorteile. Für Angebote, Demonstrationen und Pilotvorhaben strukturieren wir technische sowie kaufmännische Fragen und koordinieren die erforderlichen Beiträge der beteiligten Teams.



Vertrieb und Partnerarbeit organisieren

Wir unterstützen die Strukturierung von Kontaktqualifizierung, nächsten Aktivitäten und Übergaben. Einheitliche Kriterien können die Bewertung von Vertriebschancen nachvollziehbarer machen. Bei der Partnerentwicklung klären wir Rollen, technische Beiträge und gemeinsame Abläufe. Informationen aus Kundengesprächen fließen geordnet in Angebot und Umsetzung zurück.

Vom Verständnis zur Umsetzung.

1 Verstehen

Ziel, Beteiligte und Ausgangslage gemeinsam klären. Vorhandene Informationen prüfen und offene Fragen nachvollziehbar erfassen.

2 Bewerten

Handlungsfelder priorisieren. Aufwand, erwartete Wirkung, Risiken und technische Voraussetzungen gemeinsam gegenüberstellen.

3 Erproben

Einen überschaubaren Umfang umsetzen, mit realistischen Fällen prüfen und fachliche Abnahmebedingungen gemeinsam festlegen.

4 Übergeben

Dokumentation, Zuständigkeiten und weitere Betreuung abstimmen. Ergebnisse bewerten und nächste Verbesserungen gemeinsam planen.

Typische Einsatzfelder

- Markteintritt und Weiterentwicklung bestehender Märkte
- Technische Angebote und komplexe Leistungen
- Partnerentwicklung und gemeinsamer Marktzugang
- Vertriebsprozesse, Angebotsarbeit und Pilotvorhaben

Zusammenarbeit mit klarem Auftrag

Wir beraten, verstärken Ihr Projektteam oder übernehmen die vereinbarte Koordination. Aufgaben, Verantwortung und fachliche Grenzen werden vor Beginn abgestimmt. Ihre Fachbereiche bleiben in Anforderungen, Bewertungen und Entscheidungen eingebunden. Bei Bedarf koordinieren wir Beiträge technischer Partner. Ergebnisse, offene Punkte und die weitere Betreuung werden für eine nachvollziehbare Übergabe dokumentiert.

BestExperts GmbH · Am Technologiezentrum 5 · 86159 Augsburg
office@bestexperts.gmbh · bestexperts.gmbh