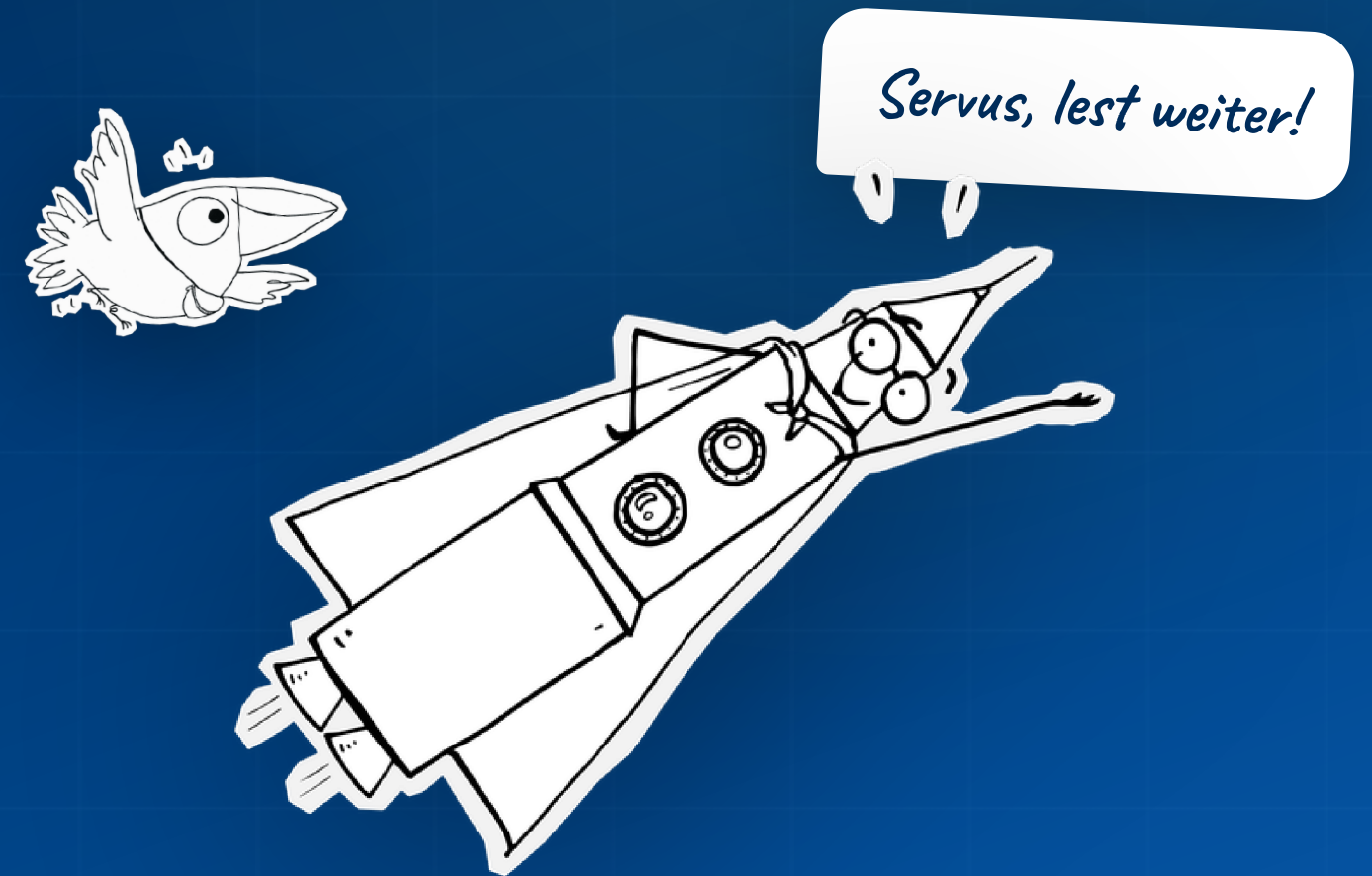


Cold-Calls von gestern vs. Sichtbarkeit von morgen

Reden gegen eine Wand? Oder sichtbar werden?

75 % eurer Wunschkund:innen entscheiden sich, bevor jemand bei euch anruft. Es wird Zeit, dass sie euch finden — nicht umgekehrt.



FÜR

B2B-Vertriebsteams

VERTRIEBS-RAKETE.COM

FORMAT

2 Tage + 5 Wochen

STANDORT

Wien · DACH

— DIESE GESCHICHTE HANDELT VON

Eurem Sales-Team & technischen Presales- Expert:innen.

Viele Köpfe. Starkes Produkt. Tiefes Tech-Know-how. Trotzdem fühlt sich Pipeline-Aufbau an wie ein Kampf gegen die Schwerkraft — Tag für Tag.

- A. Sales & Presales Schulter an Schulter**
4–12 Köpfe · B2B · IT · Industrie · Energie · Mobilität
- B. Verkauft komplexe Lösungen**
Zyklen von Wochen bis Monaten. Eine falsche Tonalität kostet Deals.
- C. Will als Expert:innen sichtbar werden**
Beratungsstark, technisch tief — genau so wahrgenommen werden, nicht als Bittsteller:in.



— DAS PROBLEM HAT DREI SCHICHTEN

Was wirklich schief läuft.

→ außen

Der Markt hat sich gedreht.

75 % der B2B-Entscheider:innen recherchieren auf LinkedIn, bevor jemand anruft. Cold-Calls landen unter 2 % Conversion. Sales Navigator liegt im Abo — und niemand nutzt ihn.

"Wir telefonieren ins Leere."

→ innen

Vertrieb im Bittsteller-Modus.

Top-Leute fühlen sich klein, wenn sie zum dritten Mal nachfassen müssen. Frust mit Pitch-Skripten. Glaubenssatz: "LinkedIn funktioniert eh nicht." Und doch keinen besseren Plan.

"So macht das keinen Spaß mehr."

→ tiefer

Etwas stimmt nicht am Spiel.

Verkaufen sollte auf Augenhöhe stattfinden. Statt sich zu verbiegen, sollten Vertriebsteams Vertrauen aufbauen — bevor jemand verkaufen will. Niemand hat ihnen gezeigt, wie.

"Es muss doch anders gehen."

— WENN NICHTS PASSIERT

Der Preis fürs Nichts-Tun.

- ✘ **Wettbewerber überholt euch leise.** Während ihr telefoniert, posten sie. Während ihr nachfasst, werden sie empfohlen.
- ✘ **Eure besten Leute verlieren die Lust.** Top-Sales-Talente bleiben nicht, wenn sie das Gefühl haben, gegen den Markt zu kämpfen.
- ✘ **Marketing-Budget verpufft.** Inhalte, die niemand teilt, weil sie nach Marketing klingen — und nicht nach Mensch.
- ✘ **KI wird zur Bedrohung statt zum Hebel.** Andere Teams sparen 4 Stunden pro Woche — euer Team diskutiert noch, welches Tool sich lohnt.

≤ 2%

Conversion-Rate von Cold-Calls in 2025.

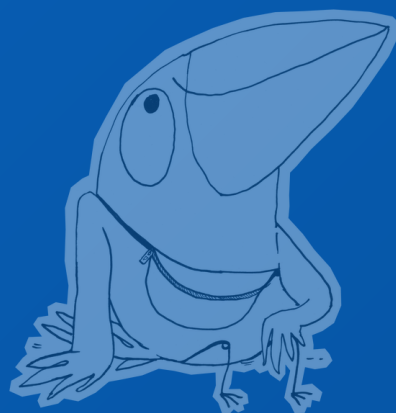
Eine Zahl, die sich nicht mehr verbessert — egal wie viel ihr telefoniert.

”

*Menschen kaufen
von Menschen –
nicht von Logos.*

— der einzige Grundsatz, auf dem alles weitere aufbaut

PETER HÖSSL · VERTRIEBSRAKETE





— EUER GUIDE

Peter Hössl.

25 Jahre B2B-Vertrieb. Davon zu lange nach altem Schema.

"Ich war jahrzehntelang der, der angerufen hat — und dann hab' ich aufgehört zu telefonieren und angefangen zu netzwerken. Was sich verändert hat: alles. Und das gebe ich heute Teams weiter, die spüren, dass das alte Spiel nicht mehr funktioniert."

ERFAHRUNG

25+ Jahre B2B-Vertrieb

ZERTIFIZIERT

**LinkedIn Certified
Professional**

SITZ

Wien · arbeitet DACH-weit

— IN DREI SCHRITTEN

Vom Status quo zur Routine.

1

WOCHE 0

Standortbestimmung

Team-Call & 1:1-Gespräche mit allen Teilnehmer:innen. Wir analysieren Company Page und ausgewählte Profile, die als Vorreiter:innen und Corporate Influencer in Frage kommen, sichten bestehende Unterlagen und fordern eure Botschaft heraus. Am Ende: ein fertiges Empfehlungs- & Strategiepapier aus allen Learnings.

→ *Strategiepapier, Hebel-Report & Quick Wins*

2

WOCHE 1 – 2

2-Tage-Workshop Inhouse

Zwei Tage, ein Team, echte Aufgaben aus eurem Vertrieb. Tag 1 inkl. Foto-Session für alle Profile. Profile werden live optimiert, Sales Navigator scharf gestellt, KI-Tipps & Tools für smartes Prospecting aus verschiedenen Quellen — erste Beiträge entstehen im Workshop. Plus 3 Follow-up-Calls mit dem Team und Posting-Review.

→ *Profile, Content & Routinen live*

3

WOCHE 3 – 7

5-Wochen-Sprint

Wöchentliche Handholding-Calls im Team plus 1:1-Sessions. Content-Sparring mit Templates & Posting-Ideen jede Woche, KPI-Reviews, Abstimmung mit Marketing, smarte Sales-Navigator-Suchen bauen und aktuell halten. Damit Workshop-Inspiration zur Routine wird, die ohne Trainer weiterläuft.

→ *Pipeline, Termine & Routinen*

2 TAGE · INHOUSE · HANDS-ON

Aus Inspiration werden **Routinen.**

TAG 1 · SICHTBAR WERDEN

Profile live tunen · Sales Navigator scharfstellen ·
Wunschkund:innen mappen

TAG 2 · WIRKSAM WERDEN

Content, der verkauft · Messaging-Scripts · KI-Workflows ·
Routinen vereinbaren

SOFORT UMSETZBAR

Foto- & Video-Material für 2–3 Monate Content · konkreter 30-
Tage-Aktivitätsplan

— WAS IM VERTRIEBSRAKETE-PROGRAMM STECKT

Das volle Paket.

Standortbestimmung & Strategiepapier



Team-Call + 1:1-Gespräche · Company-Page- & Profil-Analyse (Vorreiter:innen / Corporate Influencer) · Sichtung Unterlagen · Botschaft challenges · fertiges Empfehlungs- & Strategiepapier aus den Learnings

€ 1.800 Wert

Content-Bibliothek & Messaging-Scripts



Templates im Firmen-CI/CD mit freigestellten Fotos · Post-Vorlagen für persönliche & fachliche Beiträge in allen Media-Formaten · PowerPoint- & Canva-Tipps zum Selbermachen · KI-Tools für persönlichen, smarten Content · Hooks aus 100+ Kampagnen

€ 1.400 Wert

2-Tage Inhouse-Workshop



Profil-Tuning live · Foto-Session Tag 1 · Sales Navigator · KI-Tools für smartes Prospecting (Multi-Source) · Content-Werkstatt · Methode & Routinen · 3 Follow-up-Calls mit dem Team & Posting-Review

€ 6.800 Wert

KI-Prompt-Bibliothek & Workflows



6-Stunden-Workshop inkl. Vorbereitungs-Call · Geprüfte Prompts für ChatGPT, Claude, Sales Navigator AI — eingebettet in den Alltag · Aufbau eigener KI-Skills für reproduzierbare Ergebnisse · mit Claude Code XLS-Kundenlisten bearbeiten & Prospecting vereinfachen

€ 1.450 Wert

5-Wochen-Sales-Sprint



Wöchentliche Team-Calls + 1:1-Sessions · Content-Sparring mit Templates & Posting-Ideen jede Woche · KPI-Reviews · Marketing-Abstimmung · Sales-Navigator-Suchen bauen & pflegen

€ 7.200 Wert

Foto- & Video-Material für 2–3 Monate Content



Direkt im Workshop produziert · einsatzbereit für die ersten Wochen

€ 1.600 Wert

Aber das wichtigste steht nicht im Stack.

Ein Team, das wieder Lust hat. Sales-Profis, die als Expert:innen wahrgenommen werden. Eine Pipeline, die wärmer wird — Woche für Woche.

Wert-Anker sind Orientierungswerte basierend auf vergleichbaren Einzel-Trainings & Begleitungen am Markt. Eure tatsächliche Investition ist ein Bruchteil davon.



Gesamtwert Alles drin, ein Programm, ein Preis

€ 20.250

— WARUM SICH DIE INVESTITION RECHNET

Mehr Ergebnis. Weniger Aufwand.

ERGEBNIS

Warme Pipeline

sichtbares Team, planbare Deals

× VERTRAUEN

Dokumentierter Case

13 Wochen, 12 Manager, 450 Kontakte

ZEIT

2 h pro Woche

Routinen statt Dauer-Sprint

× AUFWAND

Wir holen jede:n ab

keine Vorkenntnisse nötig

ECHTER WERT

10x

der eingesetzten Programminvestition — bei 3
zusätzlichen, mittelgroßen B2B-Deals pro Jahr.

TIME-TO-FIRST-DEAL

3–6 Monate



Risiko? Liegt bei uns.

Wenn nach 90 Tagen die vereinbarten KPIs nicht messbar nach oben zeigen, begleiten wir das Team weitere 6 Wochen kostenlos — bis die Routinen sitzen.

Voraussetzung: ihr macht die vereinbarten 2 h pro Woche pro Person mit. Kein Mitziehen, keine Garantie — fair für beide Seiten.

— VORHER · NACHHER

Was sich für euer Team konkret ändert.

• HEUTE

Cold-Calling-Modus, hoffnungsvoll.

- ✘ Vertrieb sucht Leads, statt von ihnen gefunden zu werden.
- ✘ Profile sehen aus wie Lebensläufe — keine Positionierung.
- ✘ Sales Navigator liegt im Abo, aber niemand nutzt ihn.
- ✘ Content kommt vom Marketing — schmeckt nach Marketing.
- ✘ KI wird diskutiert, aber nicht eingesetzt.
- ✘ Pipeline-Wachstum: 0 % — bei steigendem Aufwand.

• NACH DEM PROGRAMM

Sichtbares Team. Warme Pipeline.

- ✔ Vertrieb startet Gespräche aus dem Netzwerk heraus.
- ✔ Profile ziehen Wunschkund:innen an — ohne Werbeschaltung.
- ✔ Sales Navigator läuft täglich, mit klaren Ritualen.
- ✔ Content kommt vom Team — und klingt nach Mensch.
- ✔ KI spart 2–4 Stunden pro Woche, mit klaren Use-Cases.
- ✔ + 45 % Pipeline-Wachstum nach 6 Monaten Routine.

— EINE ECHE KAMPAGNE, DOKUMENTIERT

13 Wochen. 12 Account-Manager.

180_k

Profile-Views

über 13 Wochen, kumuliert

2.300

Persönliche Touchpoints

Likes, Kommentare, DMs

450

Neue Netzwerk-Kontakte

qualifiziert, mit Bezug zum Ziel-ICP

+45%

Pipeline-Wachstum

in den ersten 6 Monaten

*Zahlen, die wir
nicht erfunden haben.*

Diese Ergebnisse stammen aus einer dokumentierten 13-Wochen-Kampagne eines 12-köpfigen B2B-Teams. Echte Profile, echte Posts, echte Pipeline — kein Marketing-Kunststück.



Verbund

EVN
Energie. Wasser. Leben.

Schneider
Electric

servicenow



ATEA

feratel
window to the world

Wählt euer Tempo.

Booster

Schnellstart-Paket

€ 8.800

ohne Foto-Session: € 7.600 · Inhouse · bis 12 Personen · einmalig oder 2x Raten

- ✓ Standortbestimmung & Strategiepapier
- ✓ 2-Tage Workshop bei euch vor Ort
- ✓ Foto-Session Tag 1 + Profile live optimiert
- ✓ Content-Templates im Firmen-CI/CD
- ✓ 3 Follow-up-Calls mit dem Team

- 5-Wochen-Sales-Sprint
- KPI-Tracking & 1:1-Sessions
- 90-Tage-Garantie

Ideal als Initialzündung — wenn das Team selbst weitertragen kann.

EMPFOHLEN

Vertriebsrakete

Workshop + 5-Wochen-Sprint

€ 14.800

Stacked Value € 20.250 — ihr spart € 5.450

- ✓ Alles aus dem Booster
- ✓ 5-Wochen-Sales-Sprint
- *siehe Ablauf*
- ✓ Wöchentliche Team-Calls + 1:1-Sessions
- ✓ Content-Sparring mit Templates & Posting-Ideen jede Woche
- ✓ KI-Prompt-Bibliothek & Workflows
- ✓ Foto- & Video-Material für 2–3 Monate
- ✓ **90-Tage-Performance-Garantie inklusive**

Wo aus Inspiration Routine wird — die ohne Trainer weiterläuft.

Premium

12-Monats-Programm + Action-Event

ab € 45.000

individuelle Teamgrößen · Quartalsweise Abrechnung möglich

- ✓ Alles aus der Vertriebsrakete
- ✓ 1:1-Coaching für Sales-Leader mit 3-Stunden Workshop-Kick-off
- ✓ Optional: Action-Event in den Alpen oder im Burgenland (Ski/Bike/Kite/Weinverkostung)
- *siehe Ablauf und individuelles Sales-Campaign-Design inkl. KPI's und Messung*
- ✓ Quartals-Reviews über 12 Monate
- ✓ Direkte Teams-Anbindung an Peter
- ✓ KI-Automatisierungs-Ideen + Deep-Dive Claude Code für Marketing-Automation
- ✓ Eigenes Mini-Dashboard
- ✓ 90-Tage-Performance-Garantie inklusive

Für Teams, die LinkedIn-Vertrieb zur strategischen Disziplin machen.

— ZWEI WEGE WEITER

Was wäre der schnellste nächste Schritt?

A DER DIREKTE WEG

30 Minuten Klartext.

Ein kurzes Gespräch, kein Pitch. Wir schauen gemeinsam, ob euer Team und das Programm zueinander passen — und wenn ja, wo wir starten.

Termin buchen →

vertriebs-rakete.com/kontakt.html · 30 min · kostenfrei

B ERSTMAL STÖBERN

Lest die Case Study.

Die dokumentierte 13-Wochen-Kampagne. Welches Setup, welche Inhalte, welche Routinen — was funktioniert hat und was nicht.

Case Study öffnen →

vertriebs-rakete.com/ergebnisse · 6 min Lesezeit

— DANKE FÜRS LESEN

Auf ein gutes Gespräch.

30 Minuten reichen für einen guten Eindruck — ob das Programm zu eurem Team passt, klären wir am besten direkt.



E-MAIL
✉ peter.hoessl@vertriebs-rakete.com

TERMIN
☎ vertriebs-rakete.com/kontakt.html

LINKEDIN
in linkedin.com/in/peter-hoessl