



Vertrieb & Marketing

Getrennt verlieren – zusammen gewinnen!



Vertrieb - klassisch

- Persönlicher Kundenkontakt, stark im Abschluss
- Einzelkämpfer-Mentalität
- Erfolge messbar nur über Umsatz
- Datenbasis: individuelles Wissen einzelner Verkäufer

Marketing - klassisch

- Image, Sichtbarkeit, Events, „Mädchen für alles“
- Häufig ohne klare KPI-Steuerung
- Aktionen oft losgelöst vom Vertrieb
- Wird als Kostenstelle gesehen



Kommt Ihnen das bekannt vor?



Kunden gehen verloren, kaum Neukundengewinnung



Umsätze stagnieren bzw. sinken



Marketing und Vertrieb haben verschiedene Ziele



Digitale Tools sind da, doch keiner nutzt sie richtig



Marketing liefert viel Output aber keinen messbaren Impact



Frust in den jeweiligen Teams wächst

Umsatzmotor: Sales & Marketing arbeiten zusammen



Marketing (ca. 80 %)

- Generiert & qualifiziert Leads (Content, Social, SEO/SEA, Automation, Print)
- Steuert Customer Journey & Kampagnen datenbasiert
- Stellt Sales Content & Insights bereit
- Baut Markenbekanntheit & Vertrauen auf
- Misst Erfolg mit klaren KPIs (CPL, Conversion, CLV)

Sales (ca. 20 %)

- Berät & schließt Deals ab
- Pflegt Key Accounts & baut Beziehungen auf
- Liefert Marktfeedback zurück an Marketing

Moderner Vertrieb = integrierter Sales



Marketing als Umsatzmotor: digital, datengetrieben & messbar



360°-Customer Journey: alle Kanäle integriert, von Lead bis Abschluss



Gemeinsame KPIs & echte Zusammenarbeit – statt Silos



Ohne integriertes Sales & Marketing verlieren Unternehmen

- Kunden erwarten digitale, nahtlose Journeys
- Wettbewerb ist schneller & datengetrieben
- Ohne integriertes Marketing & Sales bleibt Umsatzpotenzial ungenutzt
- Unternehmen verlieren Leads, Zeit und Motivation

Ich bringe beide Welten zusammen:

- Erfahrung in klassischem Vertrieb & modernem Sales/Marketing
- Praxis im Aufbau digitaler Prozesse (CRM, Marketing Automation, KPI-Steuerung)
- Klarer Fokus: Struktur, Wirkung, Umsatz

Ich kenne die Sprache des klassischen Vertriebs und die Mechanik des modernen Sales/Marketings – diese Brücke mache ich nutzbar.

Digitaler Vertrieb ist kein Trend, sondern entscheidend für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit. Arbeiten Sales & Marketing bei Ihnen schon Hand in Hand oder verlieren Sie noch Potenzial?