



KAULS

Engineering Sales Services
Dienstleistungen im Investitionsgütervertrieb

Vertrieb 4.0 – Digitale Transformation im Vertrieb von Investitionsgütern

Haben Sie sich schon mal gefragt, ob der Vertrieb Ihrer Produkte wirklich effizient ist? Vermuten Sie weiße Flecken auf Ihrer Kundenlandkarte? Wahrscheinlich liegen Sie mit Ihrer Einschätzung richtig!

Schnell findet man veraltete Kontakte, die teilweise über Jahre nicht betreut wurden, unbearbeitete Messeberichte oder erhält zufällig externe Hinweise auf unbekannte aber attraktive Potentialkunden.

Engineering Sales Services

Wir haben die Lösung für Sie: Industriemaschinenvertrieb 4.0! Die Digitale Transformation macht es möglich. Wir analysieren Ihre Adressen zielgerichtet und kosteneffizient mittels Internet und Marktrecherche. Hierfür setzen wir unsere erfahrenen Mitarbeiter am Research Support Desk ein. Professionell und kommunikationserfahren können so durch Telefonmarketing schnell erste wichtige Fortschritte erzielt werden, um den Einsatz der hochwertigen Vertriebsressourcen auf das Wesentliche fokussieren zu können.

Unsere Partner



WFL Millturn Technologies GmbH & Co. KG
Multifunktionale Dreh-Bohr-Fräszentren, Komplettbearbeitung komplexer Futter- und Wellenteile von Durchmesser 200 - 2000 mm und Längen bis 14 Metern.



Danobat-Overbeck GmbH
bietet Innen-Universalschleifmaschinen, Korund- und HSG Außenschleif- sowie Vertikal- und Spitzenlosschleifmaschinen und Hambrug-Hartdrehmaschinen.



POLO Filter-Technik Bremen GmbH
Filteranlagen für Öle, Emulsionen und wasserbasierende Flüssigkeiten zur Einzelversorgung oder als Zentralanlage sowie deren Pflege zur Standzeitverlängerung.



ERBO GmbH
Automatisches Spänehandling: Vollautomatische Komplettanlagen inkl. Späneförderern, Zerkleinerungstechnik, Brikettieranlagen und Spänezentrifugen für jegliche Art von Spänen.



IAG Teströ GmbH
Professionelles KSS-Handling: Mischen von Kühlschmierstoffen und automatisiertes Versorgen der Maschinen. Reinigen der Prozessflüssigkeiten und Entfernen von Fremdölen, Alufitter und Graphit.

Weitere Informationen unter www.kauls-gmbh.de

Vertriebspartner für Werkzeugmaschinen und deren Peripherie



Wie realisieren wir Smart Client Data für Sie?

Unsere individualisierte
Vertriebsunterstützung
für Sie beinhaltet
verschiedene Module.

Modul 1

Basispaket durch unseren Support Desk – Erzeugung einer Shortlist durch Zielkundenrecherche

Auf der Basis Ihrer Adressenlisten und der mit Ihnen individuell besprochenen Anforderungen und Vorgaben übernehmen wir die qualifizierte Internetrecherche nach wirklich relevanten Daten.

Die für Sie entscheidenden Ergebnisse stellen wir Ihnen zur Weiterverarbeitung zur Verfügung.

Modul 2

Erstkontakt und Verifizierung

Beim telefonischen Erstkontakt mit dem Kunden identifizieren wir die relevanten Ansprechpartner und platzieren die zuvor mit Ihnen abgestimmten Botschaften und Themen.

Weitere administrativ dominierte Tätigkeiten wie Nachfassaktionen zu Marketingmaßnahmen, Einladungsaktionen sowie die Bearbeitung von Fragebögen zur Kundenzufriedenheitsanalyse etc. sind ebenfalls Teil dieses Angebotsbausteins.

Modul 3

Unser Premiumservice in der Vertriebsunterstützung:

Premiumpaket – fachlicher Nutzen- verkauf von Investitionsgütern durch den Vertriebsingenieur

Der Transfer von Big Data in Smart Data ist noch nicht das Ende der Fahnenstange unseres Angebots. Unser Service geht weit darüber hinaus. Auf der Basis einer erhöhten Abschlusswahrscheinlichkeit sind wir hochmotiviert, den Ball zusammen mit Ihnen auch im Tor zu versenken. Die weiteren Schritte unseres Direct Marketings werden nun durch die Fachkompetenz unserer Vertriebsingenieure bestimmt. Zusammen mit Ihnen konzipieren wir nun intelligente Spielzüge und setzen diese auf dem Feld um.

Im fachlichen Erstkontakt per Telefon werden technische Daten besprochen, spezifische Bedürfnisse ermittelt und mögliche Projekte konstatiert.

Gerne übernehmen wir die Terminkoordination für Sie. Auf Wunsch kann auch ein erstes fachliches Beratungsgespräch vor Ort beim Kunden durch uns erfolgen. Nachhaltiger Erfolg hat für uns die höchste Priorität.



Thomas Kauls

Geschäftsführer und Vertriebsingenieur

Weidenstraße 12 · D-42459 Vélbert

Telefon +49(0)2051/3134-10

E-Mail: thomas.kauls@kauls-gmbh.de



Unsere Lösung für Sie: Industriemaschinenvertrieb 4.0!