

STRATEGIE · MARKTEINTRITT · BUSINESS DEVELOPMENT

Leistungskatalog

Exklusive Beratung, die Strategie und operative Umsetzung verbindet. Wir vernetzen die DACH-Region mit CEE, China und Indien.



UNSER ANSATZ

Gemeinsam etwas schaffen.

Wachstum entsteht durch Zusammenarbeit. Nur durch Kooperationen, neue Partnerschaften und gemeinsamen Fortschritt sichern wir Wettbewerbsfähigkeit langfristig. Das Wachstum von Unternehmen, der Ausbau bestehender Strukturen und die Erschließung neuer Märkte sind dabei zentrale Hebel.

Am Anfang jedes erfolgreichen Vertriebs steht der richtige erste Kontakt und eine klare Strategie, bevor der eigentliche Sales-Prozess beginnt. Während des gesamten Prozesses bleiben Sie transparent eingebunden, mit klaren Updates und vollem Einblick in unsere Arbeit. Unser Ziel ist, dass Sie das System verstehen, übernehmen und langfristig selbst anwenden.

„Wenn Sie eines Tages ohne uns auskommen, haben wir alles richtig gemacht.“

01 Individuelle Projekte

Von der Bedarfsanalyse über die strategische und operative Marktbearbeitung bis zu ersten Vertriebsereignissen oder dem Aufbau einer Niederlassung. Deckungsbeitragsorientiert, hands-on, messbar.

02 Schulung & Training im Pre-Sales

Spezialisiert auf Go-to-Market-Strategien: von der Geschäftsanbahnung über die Taktik im Pre-Sales bis zur Vorbereitung von Messeauftritten und Vertriebsaktivitäten.

03 Zugang zu relevanten Stakeholdern

Unser Netzwerk in Wirtschaft, Industrie und Politik bringt Sie mit den richtigen Entscheidern und Partnern zusammen. Als Verstärker Ihrer Strategie, nicht als Ersatz.

04 Lobbying & Repräsentanz

Wir vertreten Ihr Unternehmen auf regionaler und internationaler Ebene und schaffen Sichtbarkeit, Vertrauen und Einfluss für nachhaltigen Markterfolg.

LEVEL 1 · ENTRY & ONBOARDING

Schneller, klarer Einstieg.

Business Development Strategie-Sprint

2 Wochen

- › Analyse der bestehenden Position
- › 20 bis 40 relevante Zielkontakte identifiziert
- › Markt- und Chancenanalyse
- › Roadmap fuer 90 Tage Business Development
- › 1 Deep-Dive Workshop (2,5 h)
- › Action Plan und Priorisierung

Networking Audit

2 Wochen

- › Analyse der aktuellen Netzwerke (LinkedIn, Events, Branchen)
- › Bewertung der bestehenden Beziehungen
- › Top 10 Opportunity Contacts identifiziert
- › Networking-Strategie
- › Klare Outreach-Vorlagen

Market Entry Mini-Assessment

- › Marktgroesse
- › Relevante Player
- › 10 bis 20 potenzielle Partner
- › Risikoanalyse
- › Quick-Win-Strategie

LEVEL 2 · STRATEGISCHE ENTWICKLUNGSPROGRAMME

Aufbau von belastbarem Deal-Flow.

Business Development Accelerator <i>8 Wochen</i> › 8 Wochen Coaching und Strategie › Woechentlich 1 Call (60 Min) › Gemeinsamer Aufbau von Deal-Flow › Erstellung Ihres BD-Playbooks › Outreach gemeinsam definieren › Relationship Engine aufbauen › KPI-Tracking	Market Entry & Dealflow Starter <i>3 Monate</i> › Target List (50 bis 100 Kontakte) › 5 bis 10 Warm Introductions › Advisory Calls › Deal-Flow Mapping › BD-Strategie und Messaging › Vorbereitung auf Meetings › Monatliche Reports	Networking Mastery › Wie man Tueren oeffnet › Wie man Kontakte konvertiert › Wie man bei Entscheidern aufschlaegt › Kulturen und politisches Gespuer › LinkedIn-Praesenz › Soft-Mentoring-Gruppe
---	---	---

LEVEL 3 · PREMIUM HIGH TOUCH

Verantwortung an Ihrer Seite.

Fractional Head of Business Development <i>6 bis 12 Monate</i> › Operative BD-Fuehrung auf Zeit › Strategie plus woechentliche Steuerung › Gemeinsamer Aufbau von Deal-Flow › Erstellung Ihres BD-Playbooks › Relationship Engine aufbauen › KPI-Tracking und Reporting	Executive Introductions <i>2 Wochen</i> › Analyse der aktuellen Netzwerke › Bewertung der bestehenden Beziehungen › Top 10 Opportunity Contacts › Networking-Strategie › Klare Outreach-Vorlagen	Corporate Lobbying Advisory <i>6 Monate</i> › Stakeholder-Analyse › Politische und branchenrelevante Beziehungsstrategie › Agenda Setting › Marktzugang › VIP Network Building
---	---	---

NAECHSTER SCHRITT

Sprechen wir ueber Ihren Zielmarkt.

Erzaehlen Sie uns in 30 Minuten von Ihrem Vorhaben. Wir sagen Ihnen ehrlich, ob und wie wir helfen koennen, und welches Paket zu Ihrer Situation passt. Mandate gestalten wir individuell nach Umfang.

E-Mail	business@heilmanngroup.com
Telefon	+43 664 1378950
Web	heilmanngroup.com
Office	Innovation Center Flughafen Wien, Towerstrasse 3 / VAC 6, 1300 Wien Flughafen