

Anna Zäh

Inhaberin · Digitale Resonanz A. Z. · Oberkirch

Lücken im Vertrieb kosten Geld. Ich schließe sie – mit Strukturen, die nicht an einzelnen Personen hängen, und mit KI dort, wo sie wirtschaftlich begründet ist. **Erst Struktur, dann Technologie.**

Herz für den Kunden. Kopf für das Geschäft. KI für die richtigen Hebel.

WAS ICH MACHE

Vertriebsstrategie und -architektur

Wer kauft warum, auf welchem Weg und in welchen Schritten – als belastbare Struktur, nicht als Konzeptpapier.

Sales Enablement und Prozesse

Angebote, Nachverfolgung, Übergaben und Zuständigkeiten so ordnen, dass sie im Tagesgeschäft laufen.

KI als Hebel im Vertrieb

Eingesetzt, wo sie Zeit spart oder die Qualität hebt – an einzelnen Aufgaben, nicht als Digitalisierungsprojekt.

Beratung – und bei Bedarf auch die Umsetzung: Mein Kern ist die Beratung: Analyse, Zielbild, Priorisierung. Damit Empfehlungen nicht in der Schublade landen, begleite ich die Umsetzung – und übernehme sie in Teilen auch selbst, als eigenständig beauftragte Leistung. Beides bleibt getrennt buchbar. Empfehlungen anbieterneutral; die Entscheidung bleibt im Unternehmen.

WANN ICH PASSE – DARAN IST ES ZU ERKENNEN

- **Anfragen sind da**, werden aber nicht zu Aufträgen.
- **Wissen steckt in Köpfen** statt in Prozessen – fällt eine Person aus, steht der Vertrieb.
- **Tools sind eingeführt**, verändern aber nichts. Das CRM ist da und wird nicht genutzt.
- Die **Abläufe sind gewachsen und passen nicht mehr zusammen** – jeder macht es ein wenig anders.
- **Hoher Qualitätsanspruch**, aber keine Prozesse, die ihn tragen.
- Eine **Nachfolge** oder eine neue Vertriebskraft soll übernehmen und braucht eine Grundlage.

Jeder dieser Punkte kostet Geld – meist unbemerkt: nicht in der Bilanz, sondern in verlorenen Aufträgen.

WIE EINE ZUSAMMENARBEIT BEGINNT

Der Vertriebskraft-Check – kostenlos: zwölf Fragen zu Struktur, Kundenführung und Steuerung, rund drei Minuten. Die persönliche Auswertung kommt per E-Mail. Zu finden auf www.annazaeh.de



direkt zum
Check

Das Erstgespräch – 30 Minuten, kostenlos und unverbindlich: Sie schildern die Lage, ich sage Ihnen, ob und wie ich helfen kann. Direkt buchbar über www.annazaeh.de



Termin
buchen

Das Vertriebsaudit – der Einstieg: Wir setzen uns zusammen, alles kommt auf den Tisch. Die Bestandsaufnahme zeigt die Lücken; danach steht als 90-Tage-Roadmap fest, wie sie zu schließen sind und in welcher Reihenfolge. Kompakt, schnell, direkt umsetzbar. www.annazaeh.de/vertriebsaudit



zum
Vertriebsaudit

RAHMEN

- Einzelunternehmen, inhabergeführt. Beratung **persönlich**, vor Ort und hybrid – **Ortenau und südlicher Oberrhein**, von Freiburg bis Karlsruhe.
- Zielgruppe: Unternehmen mit **gewachsenen Strukturen, die nicht im gleichen Tempo mitgewachsen sind** – erklärungsbedürftige Produkte, mehrstufige Entscheidungen.
- Mitglied im **BVMW – Der Mittelstand**.
- Betriebswirtin (B.A. DHBW Karlsruhe dual, M.A. Hochschule Offenburg), zertifiziert im Produktmanagement, als Digitalisierungsmanagerin und als KI-Consultant.
- Zuvor **Produktmanagement und internationaler Vertrieb** bei der Informa Solutions GmbH (Experian-Gruppe); davor Assistenz im technischen Vertrieb im Sondermaschinenbau.
- **Dokumentiertes Qualitätssicherungssystem** mit Qualitätszielen, Kennzahlen, Beschwerdemanagement und jährlichem Review.

Anna Zäh · Inhaberin
Digitale Resonanz A. Z.
Gaisbach 13 · 77704 Oberkirch

+49 151 2616 1605
anna@digitaleresonanz.de
www.annazaeh.de