

Dirk Krause

Vertrieb muss nicht laut sein, damit er Ergebnisse bringt.



BE UNIQUE

Fokus, Prozesse, Menschen.

Liebe Leserin,
lieber Leser,

seit 1995 bin ich im Vertrieb, seit über zwei Jahrzehnten in der IT-Branche:
als Verkäufer, als Head of Sales, heute als Berater und Sparringspartner.
Was in dieser Zeit gleich geblieben ist: Unternehmen wachsen dann, wenn ihr
Vertrieb klare Prioritäten hat, verlässliche Prozesse nutzt und die Menschen im
Team mitziehen.

Was sich verändert hat, ist fast alles andere, vom CRM bis zur Art, wie Kunden
heute kaufen.

Meine Erfahrung gebe ich an meine Kunden weiter: um den Vertrieb wirksamer zu
machen, ohne den Menschen dabei aus dem Blick zu verlieren.

Auf den folgenden Seiten stelle ich mich und mein Angebot im Detail vor.

Herzliche Grüße



Dirk Krause



Zu viele Themen, zu wenig Fokus.

Viele IT-Unternehmen haben kein Potenzialproblem.
Sie haben zu viele parallele Themen und zu wenig Zeit, um zu entscheiden,
was zuerst dran ist.

Was häufig fehlt, ist:

- ein klarer Blick auf die richtigen Prioritäten
- ein klarer Verkaufsprozess, der zum Markt und zur Zielgruppe passt
- klare Verantwortlichkeiten zwischen Geschäftsführung, Vertrieb und Fachbereichen
- konsequente Umsetzung im Alltag
- ein Vertriebsansatz, der Verkaufszyklen verkürzt
- Automatisierung, wo es sinnvoll ist
- Verkaufsgespräche ohne Aufzählung von Produkten, Leistungen und Features

Genau hier setzt meine Arbeit an.

Ich helfe Geschäftsführern, Vertriebsleitern und Vertriebsteams in IT-Unternehmen,
Vertrieb, Positionierung und Umsetzung so aufzustellen, dass Entscheidungen
leichter fallen und der Alltag stärker auf Wirkung statt auf Aktivität ausgerichtet ist.

Im Mittelpunkt stehen die Menschen im Vertrieb und Entscheidungen, die auch in
einem Jahr noch Bestand haben.



Über Dirk Krause

Seit rund 30 Jahren im B2B-Vertrieb und in der Unternehmensführung tätig, die meiste Zeit davon in der IT-Branche.

Ich habe selbst erlebt, wie schnelllebige Zeiten, Wachstumsdruck und ständiger Wandel Vertriebsteams unter Druck setzen können, im Vertrieb, im Team und in der internen Kommunikation. Diese Erfahrung ist der Ausgangspunkt für alles, was ich heute anbiete.

Aus dieser Erfahrung ist **uniqueS NEXT** entstanden. uniqueS steht für unique Steps: einzigartige Schritte statt Konzepte von der Stange. Individualität ist in meiner Arbeit zentral.

Wie ich arbeite

Ich liefere keine fertigen Konzepte von der Stange, sondern erarbeite sie gemeinsam mit Geschäftsführung, Vertriebsleitung und dem Team.

Fokus auf den tatsächlichen Bedarf

- Gesprächsführung auf Entscheidungsebene
- Transparente Rückmeldung statt Schönfärberei
- Individuelle Konzepte statt Vorlage

Erfahrung

- Langjährige B2B-Vertriebserfahrung (u. a. Top 3 bei Canon Deutschland)
- Head of Sales in der IT-Branche (Hardware und Software)
- 70+ begleitete Unternehmen als Berater und Sparringspartner
- Workshops zu Vertrieb, interner Kommunikation und Akquise (inkl. Social Selling über LinkedIn)



Meine Philosophie

Grundsatz:

Erst die Führungskraft, dann das Team. Maßnahmen wirken nur dann, wenn die Menschen dahinterstehen, die sie umsetzen sollen. Nicht jeder zieht sofort mit, aber je mehr, desto besser.

Deshalb müssen Führungskräfte selbst vorleben, was sie von ihrem Team erwarten. Das entscheidet über den langfristigen Erfolg. Meine Aufgabe ist es, neue Impulse ins Unternehmen zu bringen und Führung wie Team dabei zusammenzubringen.

Schwerpunkte

- Vertriebsentwicklung und Neukundengewinnung für B2B-Unternehmen
- Reaktivierung von Bestandskontakten
- Account-Based-Sales-Methoden
- Veränderungsprozesse im Unternehmen
- Aufbau von Prozessen und Strategien
- Trainings und Workshops (Zukunftswerkstatt, Akquise, Kommunikation)
- Sparring und Begleitung (inkl. Onboarding neuer Vertriebsmitarbeiter)
- Mentale Handlungsfähigkeit von Teams unter Druck

Wofür ich stehe

Wofür ich stehe

Ich arbeite ohne Methodenshow und ohne Motivationsparolen.

Ich arbeite mit Unternehmen und Vertriebsteams, die spüren, dass sich etwas ändern muss, aber noch nicht genau wissen, wo sie ansetzen sollen.

Mit Entscheidern, die nicht zehn neue Maßnahmen brauchen, sondern die richtigen.

Mit Führungskräften, die Vertrieb so führen wollen, dass er berechenbarer, wirksamer und im Alltag besser steuerbar wird.

Meine Arbeit verbindet drei Ebenen:

- Vertrieb
- Führung
- unternehmerische Entscheidungsfähigkeit

Für wen das gedacht ist

Zielgruppe

Dieses Leistungsprofil richtet sich an:

- Geschäftsführer von IT-Unternehmen
- Führungskräfte in Vertrieb und Business Development
- Inhaber geführter IT-Dienstleister
- kleinere und mittlere B2B-Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitenden

Besonders passend ist die Zusammenarbeit für Unternehmen, die spüren:

- Im Vertrieb ist mehr Potenzial als aktuell sichtbar wird.
- Zu viele Themen laufen parallel.
- Entscheidungen dauern zu lange.
- Verantwortung bleibt an einzelnen Personen hängen.
- Der Vertrieb ist engagiert, aber nicht klar genug geführt.

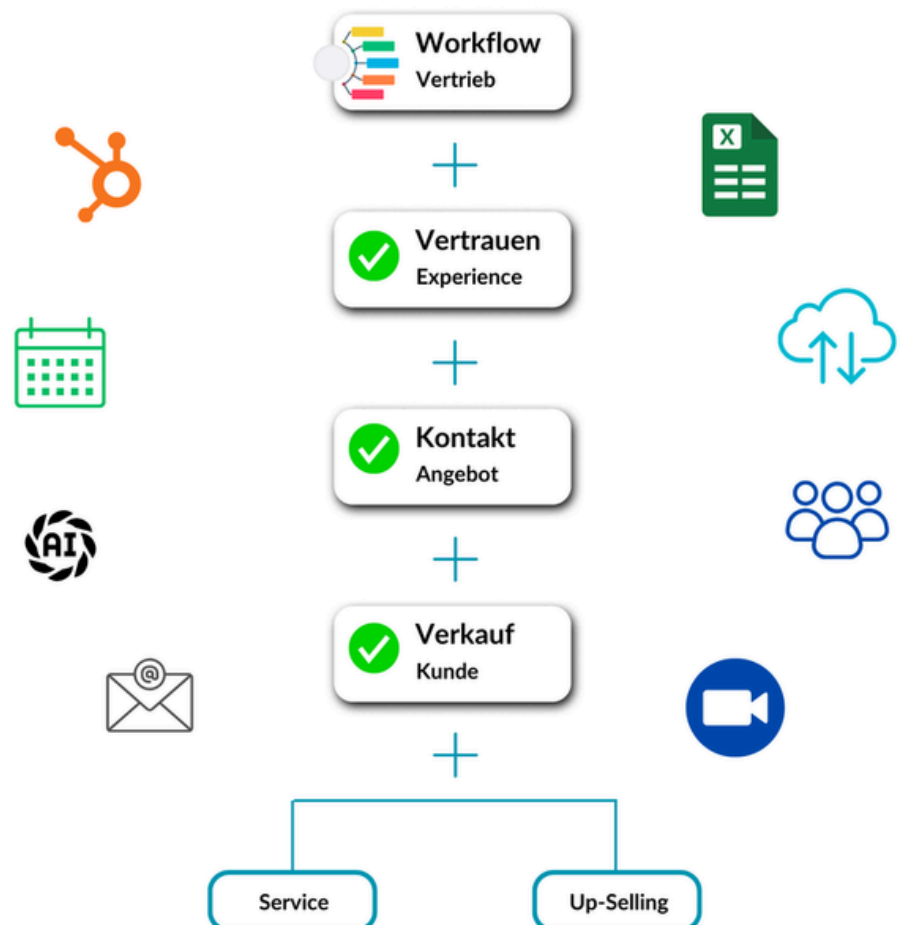
Was Unternehmen davon haben

Nutzen

Die Zusammenarbeit sorgt für weniger Aufwand im Alltag, nicht für mehr.

Das Ziel ist:

- mehr Sicherheit in Vertriebsfragen
- bessere Prioritäten
- schnellere Entscheidungen
- weniger Reibung zwischen Alltag und Strategie
- bessere Führbarkeit des Vertriebs
- höhere Umsetzungsquote
- bessere Ergebnisse von Vertriebsteams



Fünf Bausteine, ein System

Die Bausteinlogik

Die Zusammenarbeit ist bewusst in klaren Bausteinen aufgebaut.
So kann genau das ausgewählt werden, was grade benötigt wird.

Jeder Baustein hat:

- ein klares Ziel
- einen festen Leistungsumfang
- einen festen Preis
- einen erkennbaren Nutzen für Entscheider

Customer Journey Map



1. Vertriebs-Check

Ein klarer Blick darauf, wo Vertrieb heute Effektivität liegenlässt und wo zuerst angesetzt werden sollte.

Der Vertriebs-Check ist der Einstieg für Unternehmen, die diesen Blick von außen brauchen.

Er zeigt, wo Potenziale liegen bleiben, welche Reibungsverluste Geld und Zeit kosten und welche Themen zuerst entschieden werden sollten.

Enthalten sind:

- ein Vorgespräch zur Zielklärung
- Analyse von Positionierung, Vertriebslogik und Vertriebsalltag
- Sicht auf Verantwortlichkeiten, Reibungspunkte und Engpässe
- Bewertung der wichtigsten Hebel
- Abschlussgespräch mit Prioritäten
- schriftliche Kurz-Zusammenfassung für die Geschäftsführung

Preis:

1.200 €, zzgl USt., einmalig,
Rechnung sofort zahlbar nach Beauftragung.

uniqueS[®]
by dirk krause

Umsatzpotenziale erkennen und nutzen

Restrukturierung, Effizienz und Fokussierung im Vertrieb -
anstatt ständig neuer Tools und Leadlisten.

DIRK KRAUSE

Umsatz-Check Kompakt.
Mit wirksamen Ergebnissen
innerhalb von 14 Tagen.

uniqueS NEXT 2025



2. Vertriebsplan

Ein konkreter Umsetzungsplan für die nächsten 90 bis 180 Tage.
Der Vertriebs-Plan übersetzt Analyse und Erkenntnisse in eine klare Reihenfolge von Maßnahmen.

Nicht als Wunschliste, sondern als echte Arbeitsgrundlage für Geschäftsführung und Führungskräfte.

Enthalten sind:

- Priorisierung der wichtigsten Vertriebshebel
- Klärung von Zuständigkeiten
- Struktur für Marktansprache, Angebotsphase und Nachverfolgung
- konkrete Reihenfolge der nächsten Schritte
- Management-taugliche Aufbereitung

Preis:

ab 3.800 €, zzgl USt.,

50 % zahlbar sofort nach Beauftragung

50 % zahlbar nach Fertigstellung

SALES PLAYBOOK

KMUs

Mehr Abschlüsse.
Weniger Zufall.

VERTRIEB VERÄNDERT SICH WEITER IN DER ZUKUNFT



3. Vertriebsworkshop Inhouse

Ein Arbeitstag, der nicht motiviert, sondern etwas in Bewegung bringt.
Der Workshop richtet sich an Teams und Führungskräfte, die gemeinsam an einem konkreten Vertriebsthema arbeiten wollen.

Nicht als Standardseminar, sondern mit direktem Bezug zur Realität des Unternehmens.

Mögliche Themen:

- Vertrieb in IT-Unternehmen für die Zukunft ausrichten
- vom Fachgespräch zum wirksamen Verkaufsgespräch
- Angebote schärfen und Entscheidungen beschleunigen
- Preisgespräche sicherer führen
- Neukundengewinnung mit mehr Fokus und weniger Aktionismus
- Wertschätzende Kommunikation und Rhetorik

Enthalten sind:

- Vorgespräch zur Zieldefinition
- Konzeption des Tages
- Durchführung des Workshops
- Abschlussimpulse für die direkte Umsetzung

Preis:

ab 1.580 €, zzgl USt.,

Individueller Preis je nach Umfang und Dauer

* uniqueS Akademie

! unique S[®]
by dirk krause

NEUE PERSPEKTIVEN - MENSCHEN VERSTEHEN



4. Sparring für Führungskräfte

Damit gute Entscheidungen nicht im Tagesgeschäft verschwinden.
Dieses Sparring richtet sich an Geschäftsführer und Führungskräfte, die nicht nur reden, sondern auch konsequent umsetzen wollen.
Es verbindet Führungs-Sparring mit Vertriebsrealität.

Enthalten sind:

- zwei intensive Sparring-Termine pro Monat
- Bearbeitung konkreter Führungs- und Vertriebsfragen
- Priorisierung der nächsten Schritte
- Unterstützung bei schwierigen Entscheidungen
- begleitende Rückfragen zwischen den Terminen im vereinbarten Rahmen

Preis:

1.500 €, zzgl USt., pro Monat



5. Umsetzungsbegleitung

Die Kombination aus Analyse, Plan und Begleitung, wenn der Vertrieb sich wirklich verändern soll.

Über 90 Tage begleite ich Umsetzung, Führung und Priorisierung im laufenden Betrieb.

Enthalten sind:

- Vertriebs-Check
- Vertriebs-Plan
- 2 Tage Inhouse-Workshop
- regelmäßige Führungs- und Umsetzungstermine
- Begleitung bei Priorisierung, Führung und Vertriebsrealität

Preis:

9.810 €, zzgl USt.

1. Zahlung: 3.270 €, zzgl. USt. nach Beauftragung
2. Zahlung: 3.270 €, zzgl. USt. Ende Monat 2
3. Zahlung: 3.270 €, zzgl. USt. Ende Monat 3

10 Prozent Vorzugspreis bei Einmalzahlung.



Das sagen Kunden

„Dirk Krause hat uns im Vertrieb auf neue Gedanken gebracht und dabei geholfen, unseren Prozess zu hinterfragen und neue Wege zu gehen.“

Daniel Holweg, Geschäftsführer, M.O.S.S. Computer Grafik Systeme GmbH

„Jetzt ist es mal an der Zeit Danke zu sagen. Sie mit der Ausrichtung meines Vertriebes zu beauftragen, war genau die richtige Entscheidung.“

Albertus Magnus Maucher, Geschäftsführer, AM Albertus Magnus GmbH

„Dirk Krause hat uns in den letzten Jahren abteilungsübergreifend bei verschiedenen Herausforderungen begleitet. Sein Ansatz, nicht das Produkt, sondern den Menschen mit seinen individuellen Vorstellungen und Wünschen in den Mittelpunkt zu rücken, hat unser Verständnis von dem, was wir tun, auf die nächste Stufe gehoben.“

Henning Arends, Head of Sales, Nefino GmbH

„Mit Dirk haben wir einen erfahrenen Partner gefunden, der echtes Interesse an der Weiterentwicklung unseres Sales-Teams hat, ohne dass der Spaß auf der Strecke bleibt. Die Zusammenarbeit ist geprägt durch eine individuelle und empathische Förderung der einzelnen Kollegen. Wir können Dirk jedem empfehlen, der keine ‚Bühnenshow‘, sondern sinnvolle Möglichkeiten für die persönliche Weiterentwicklung sucht.“

Robert Sperl, Geschäftsführer, databyte GmbH

„Ich hatte das Vergnügen, an einem individuellen Vertriebscoaching bei Dirk Krause teilzunehmen, und kann nur sagen, dass es meine Erwartungen übertroffen hat. Ich kann dieses Training jedem empfehlen und danke Dirk Krause für seinen professionellen Input. Es hat einfach Spaß gemacht!“

Silke Heinevetter, Leitung & Vertrieb, Erhardt Bürowelt

Kontakt aufnehmen

Du willst mehr erfahren?

In einem ersten, unverbindlichen Gespräch klären wir gemeinsam, wo du stehst, was gerade funktioniert und was dich aufhält. Das Gespräch ist vertraulich und ohne Verpflichtung.

Noch ein Hinweis:

Hier schreibe ich im "Du", aber das "Sie" ist bei mir ebenso willkommen.

Dirk Krause
uniqueS NEXT

Dorfstr. 282 E
25920 Risum-Lindholm

E-Mail: dirk@dirkkrause.com
Telefon: 04661 7574945
Mobil: 0172-5106604
www.dirkkrause.com

Direkt einen Termin buchen: [Zum Kalender](#)

