



# Flightplan für skalierbaren B2B-Vertrieb ✈️

Wie CRM, Funnel & Team zusammenspielen müssen  
[www.revenuepilots.de](http://www.revenuepilots.de)

# 1 INHALTSVERZEICHNIS

---



**1 Vorwort**

**2 Turbulenzen im B2B-Vertrieb**

**3 Der Flightplan: Die 7 Manöver**

**4 Typische Fehler – und wie du sie vermeidest**

**5 Flightcheck Light – Mini-Selbstanalyse**

**6 Bonus: CRM-Blueprint**

**7 Let's fly: Der nächste Schritt**

# 1 VORWORT



## Warum dieser Guide mehr ist als nur Theorie

In einer Welt voller Vertriebsstrainings, CRM-Berater und Marketingautomatisierung fällt eines auf: Es fehlt nicht an Tools – sondern an Orientierung. An einem klaren System, das Wachstum planbar macht.

### **Genau dafür haben wir den Flightplan geschrieben.**

Als revenuepilots begleiten wir ambitionierte B2B-Unternehmen auf ihrem Weg zu skalierbarem Vertrieb. Nicht mit Konzepten aus der Vogelperspektive – sondern mit operativer Umsetzung, messbaren Ergebnissen und echtem Commitment.

Dieses Whitepaper ist kein Hochglanz-Dokument für die Ablage.

Es ist ein praktischer Leitfaden für Entscheider:innen, die aus ihrem CRM, ihrem Funnel und ihrem Team ein echtes Vertriebssystem bauen wollen.

### Für wen dieses Whitepaper geschrieben ist:

- ✓ Für Führungskräfte, die Wachstum wollen – aber Struktur fehlt
- ✓ Für Teams, deren CRM mehr Frust als Fortschritt bringt
- ✓ Für Unternehmen, die mehr aus ihren Leads machen möchten
- ✓ Für Entscheider:innen, die Strategie UND Umsetzung suchen

Wir wollen dir helfen, besser zu navigieren – und effizienter zu skalieren.

Lass uns gemeinsam abheben.

## 2 TURBULENZEN IM B2B-VERTRIEB



### Was Entscheider:innen heute bremst

Der moderne B2B-Vertrieb steht unter Druck.

Längere Entscheidungsprozesse, mehr Touchpoints, komplexere Buying Center. Und mittendrin: dein Team – mit CRM-Chaos, Leads ohne Substanz und unklaren Zuständigkeiten.

Viele Unternehmen wachsen – aber nicht systematisch.

Sie reagieren statt zu steuern.

Sie digitalisieren – aber ohne Richtung.

Sie investieren in Tools – doch Prozesse bleiben Stückwerk.

**Unser Ansatz: Wir machen deinen Vertrieb steuerbar.**

Mit Struktur, Umsetzung und einem System, das zu deinem Unternehmen passt.

### Symptome, die wir täglich sehen:

- CRM-Systeme werden gepflegt, aber nicht genutzt
- Leads kommen rein, aber konvertieren nicht
- Vertrieb und Marketing sprechen verschiedene Sprachen
- Führungskräfte managen im Blindflug
- Forecasts beruhen auf Hoffnung, nicht auf System

### Ursachen erkennen, nicht nur bekämpfen

Was wie ein Vertriebsproblem aussieht, ist oft ein Systemproblem:

- Kein klarer Funnel → Kein Fokus
- Kein Scoring-Modell → Kein Priorisieren
- Keine Führungssystematik → Kein Fortschritt
- Kein CRM-Design → Kein Überblick

# 3 DER FLIGHTPLAN: DIE 7 MANÖVER



**Start**

Zielkunden & ICP schärfen

**2**

Funnel-Architektur entwickeln

**3**

CRM-Systeme richtig denken

**4**

Leads sinnvoll qualifizieren

**5**

Content & Touchpoints ausrichten

**6**

Führung & Enablement verankern

**Ziel**

Prozesse & Technik skalierbar aufstellen

# 3 DER FLIGHTPLAN: DIE 7 MANÖVER



## Zielkunden & ICP schärfen

Ziel vor Augen, Streuverluste vermeiden.

### **Verzettelung kostet dich Zeit und Umsatz.**

- Definiere glasklar, wer dein idealer Kunde ist – und wer nicht.
- Nutze echte Kundendaten zur Segmentierung
- Schärfe dein ICP nach Umsatzpotenzial, Entscheidungsstruktur und Bedarf
- Entwickle ein Raster, das dein Team intuitiv anwenden kann

#### **Erkennst du das?**

Viel Aktivität, wenig Abschluss - und keine Ahnung, woran es liegt.

#### **So erreichst du Flughöhe:**

Du sprichst nur noch die Richtigen an - und kommst schneller zum Abschluss

## Funnel-Architektur entwickeln

Klare Abläufe schaffen - und planbar navigieren

### **Ein klarer Vertriebsprozess ist kein Luxus – er ist Pflicht.**

- Skizziere deine komplette Journey vom Erstkontakt bis zum Abschluss

### **Stufe für Stufe definieren**

- lege alle Phasen im Funnel fest
- bestimme für jede Phase messbare Kriterien (z. B. "SQL", "Opportunity")
- definiere Übergabepunkte und Verantwortlichkeiten

#### **Erkennst du das?**

Lead erreicht „Vertriebsreife“ – aber dein Team weiß nicht, was das genau heißt. Unklarheiten führen zu falschen Übergaben oder endlosen Rückfragen.

#### **So erreichst du Flughöhe:**

Dein Vertrieb weiß exakt, wann ein Lead übergeben wird – und was als Nächstes zu tun ist. Das bringt Struktur, Tempo und Verbindlichkeit in jeden Prozessschritt.

# 3 DER FLIGHTPLAN: DIE 7 MANÖVER



## CRM-Systeme richtig denken

### So sieht's oft aus

- ✘ Datenfriedhof durch irrelevante Felder
- ✘ Kein erkennbarer Nutzen für den Vertrieb
- ✘ Umständliche Navigation, langsame Prozesse

### So sollte es aussehen

- ✓ Nur relevante Felder hinzufügen
- ✓ Automatisierung für wiederkehrende Aufgaben
- ✓ Erstelle Dashboards, die den Funnel und Forecast sichtbar machen

**So erreichst du Flughöhe:**  
Weniger Klicks, mehr Klarheit -  
und endlich ein System, das  
genutzt wird.

# 3 DER FLIGHTPLAN: DIE 7 MANÖVER



## Leads sinnvoll qualifizieren

Nicht jeder Kontakt verdient einen Rückruf.

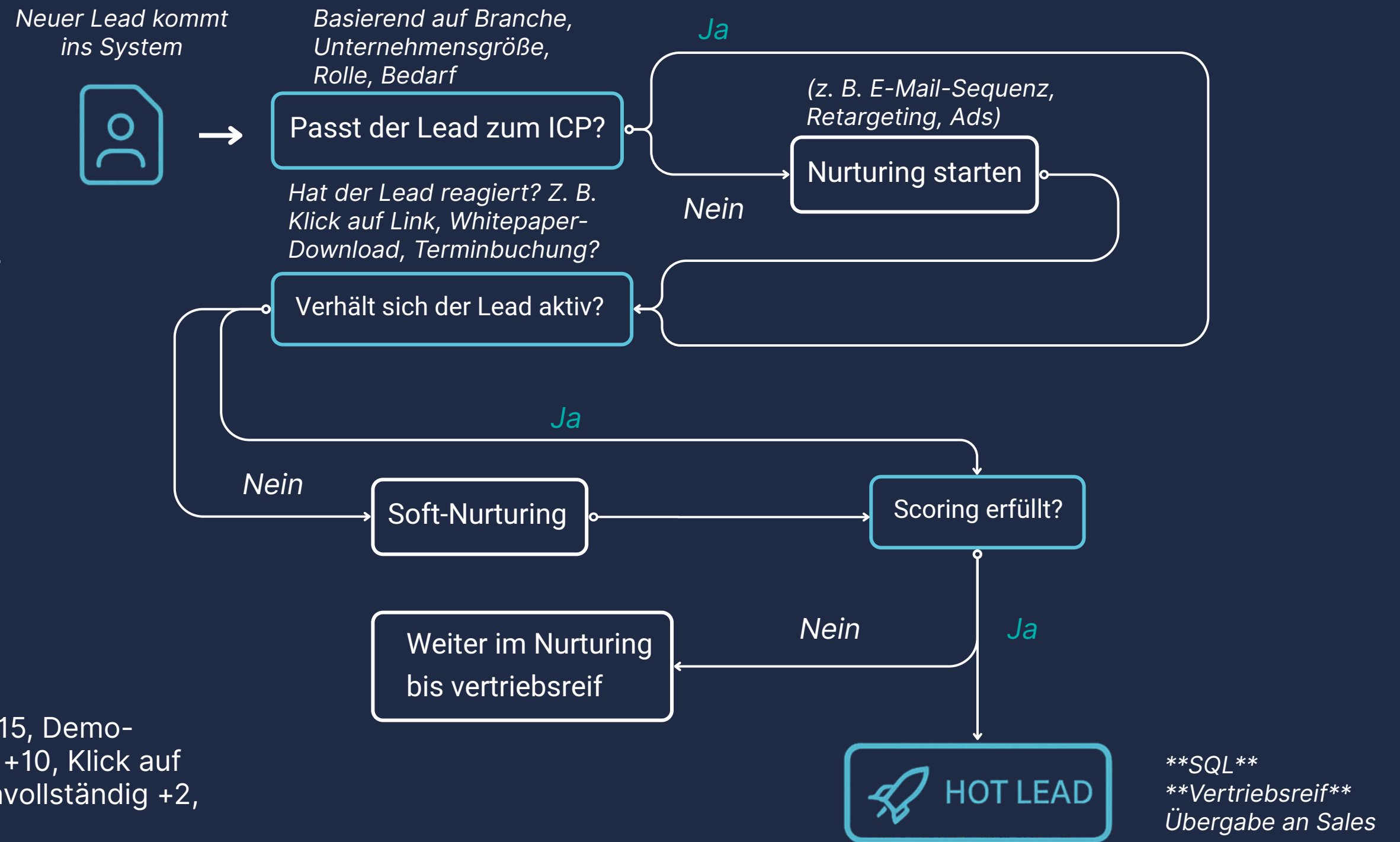
### Ist der Lead vertriebsreif?

- Entwickle ein Qualifikationssystem, das Chancen von Zeitfressern trennt.
- Baue ein einfaches Scoring-Modell auf (Fit + Interesse)
- Integriere das Scoring ins CRM
- Automatisiere die nächste Aktion je nach Punktestand

**Ergebnis:**  
Dein Team konzentriert sich auf echte Sales-Chancen.

💡 Beispielhaftes Scoring: Whitepaper geladen +15, Demo-Termin gebucht +25, Website mehrfach besucht +10, Klick auf Produktseite +5, E-Mail geöffnet +3, Formular unvollständig +2, Keine Reaktion nach 7 Tagen -5

→ HOT LEAD ab 50 Punkten (z. B.)





# 3 DER FLIGHTPLAN: DIE 7 MANÖVER



## Content & Touchpoints ausrichten

**Mach deine Inhalte zu Kontaktpunkten – nicht zu Deko.**

Ein guter Content bringt nicht nur Sichtbarkeit, sondern systematisch Leads in deinen Funnel. Voraussetzung: Er ist auf die Buyer Journey abgestimmt, an relevanten Stellen auffindbar – und technisch sauber angebunden.

→ Entwickle Content entlang der Journey – von Aufmerksamkeit bis Entscheidung.

Phase	Ziel	Content-Format	Touchpoint
Awareness	Aufmerksamkeit erzeugen	Blog, Social Posts, Ads, Teaser-Videos	LinkedIn, Ads, Website
Consideration	Vertrauen & Relevanz zeigen	Whitepaper, Case Studies, Webinare	Landingpage, Newsletter
Decision	Conversion auslösen	Demos, Angebots-CTA, Checklisten	Terminbuchung, CRM Trigger

### Touchpoints strategisch verbinden:

- Verlinke Inhalte sauber mit Tracking (UTM, CRM-Felder)
- Automatisiere Folgeaktionen (z. B. nach Download → Reminder-Mail)
- Messe Performance: Welcher Content bringt Leads – nicht nur Klicks?

### Erkennst du das?

- Dein Marketing liefert hübsche Inhalte, aber keine Leads.
- Sales weiß nicht, was verschickt wurde – oder ob der Lead darauf reagiert hat.
- Du siehst viele Aktivitäten, aber keine Verbindung zur Pipeline.

### So erreichst du Flughöhe:

- Du nutzt Content als Steuerungspunkt:
- jeder Touchpoint ist messbar
  - jeder Klick bringt einen Kontakt näher an den Abschluss
  - dein Funnel füllt sich gezielt – nicht zufällig

# 3 DER FLIGHTPLAN: DIE 7 MANÖVER



## Führung & Enablement verankern

**Ohne Kurs kein Ziel. Ohne Crew kein Ergebnis.**

Vertrieb funktioniert nicht aus dem Bauch – sondern durch Führung, Training und klare Verantwortlichkeiten. Wenn du willst, dass dein Team performt, brauchst du mehr als gute Tools: Du brauchst ein starkes Setup aus Erwartung, Entwicklung und Enablement.

- 1** Klare Ziele & Verantwortlichkeiten  
Jeder kennt sein Ziel – und weiß, was erwartet wird  
Führungskräfte steuern mit OKRs, Dashboards und wöchentlichen Reviews
- 2** Enablement im Alltag  
Micro-Trainings (z. B. 15-Minuten-Learnings, Deal-Reviews, Vorlagen)  
Zugriff auf Playbooks, Einwandsbehandlungen & Pitch-Decks  
Regelmäßige Feedbackschleifen & Sparring
- 3** Führungsroutinen etablieren  
1:1s, Team-Check-ins, Deal-Kalibrierung  
Transparente Kommunikation zu Fortschritt & Forecast  
Coaching statt Mikromanagement

## Enablement-Checkliste

Bereich	Checkpoint	Status
Zielklarheit	Ziele sind team- und personenbezogen definiert	✓
Playbooks	Zugriff auf aktuelle Sales-Guides, Vorlagen, Pitch-Decks	✓
Tool-Nutzung	Tools sind verstanden & im Alltag etabliert	✓
Micro-Trainings	Wöchentliche Lernimpulse oder kurze Lernformate vorhanden	✓
Onboarding	Neue Kolleg:innen durchlaufen strukturiertes Onboarding	✓
Feedbackzyklen	Regelmäßige Deal-Reviews, Sparring, Rollenspiele	✓
Erfolgskennzahlen	Jeder kennt seine KPIs & wie sie getrackt werden	✓

# 3 DER FLIGHTPLAN: DIE 7 MANÖVER



## Prozesse & Technik skalierbar aufstellen

Wachstum braucht Struktur – sonst bricht's im Steigflug.

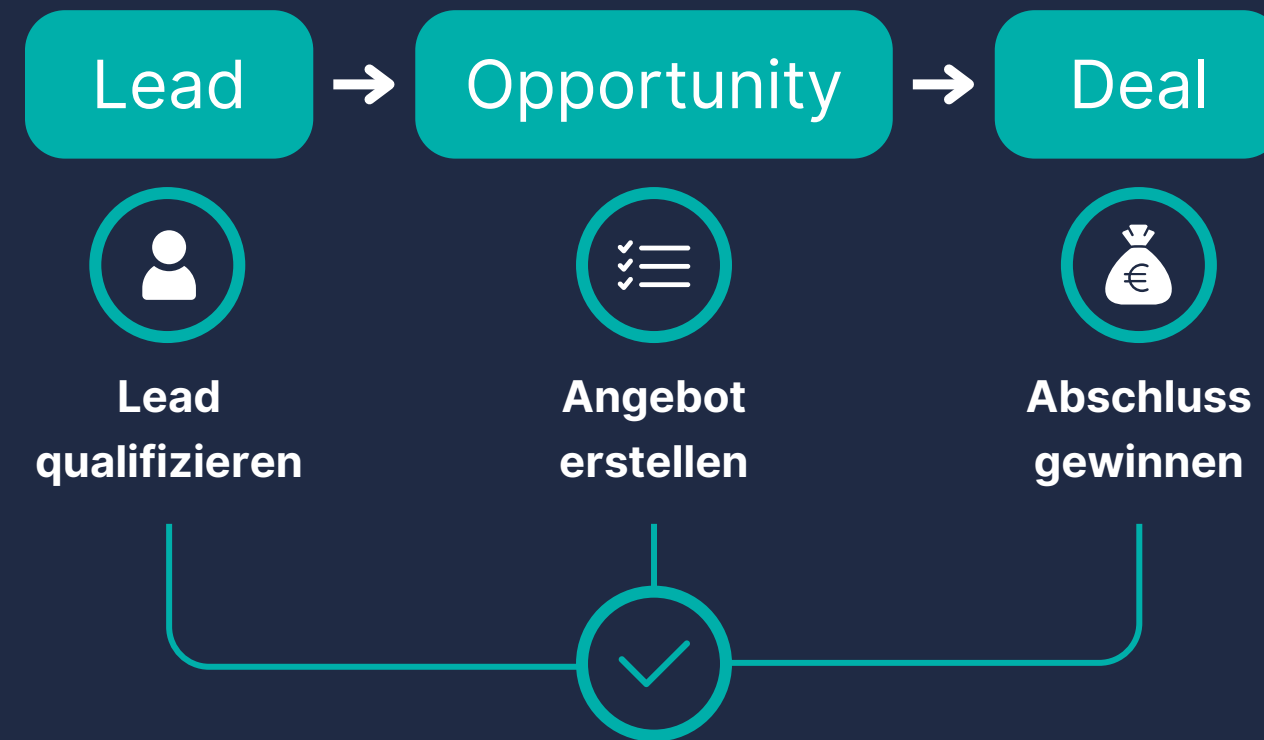
Wenn dein Funnel gut funktioniert, brauchst du kein neues Glück – sondern Systeme, die das Tempo mitgehen. Skalierbarer Vertrieb heißt: Prozesse dokumentieren, Technik sauber verzahnen und klare Zuständigkeiten schaffen.

So stellst du dein System robust auf:

- 1 Standardisierte Prozesse bauen
  - Klare Abläufe für Lead-Handling, Follow-ups, Angebotsversand
  - Templates für E-Mails, Quali-Calls, Angebote
  - Übergaben zwischen Marketing, SDRs und Sales sauber geregelt

### So erreichst du Flughöhe:

Dein Vertrieb läuft systematisch – nicht spontan.  
Prozesse tragen das Wachstum.  
Und deine Technik skaliert mit, statt dich zu blockieren.



- 2 Automatisierung nutzen – sinnvoll
  - Wiederkehrende Aufgaben automatisieren (z. B. Nachfass-Mails, Follow-up Tasks)
  - Leadstatus automatisch setzen & weiterleiten
  - Reports automatisch erzeugen und regelmäßig versenden
- 3 Technik & Tools integrieren
  - CRM + E-Mail + Kalender + Marketing-Automation = ein sauberes Setup
  - Schnittstellen funktionieren stabil
  - Daten laufen zentral zusammen – nicht in Silos

# 4 TYPISCHE FEHLER – UND WIE DU SIE VERMEIDEST



Aus 100+ Projekten: Diese Stolperfallen kosten dich Zeit, Leads und Abschlüsse.

Skalierbarer Vertrieb scheitert nicht an fehlender Motivation – sondern an Unschärfe, Silos und Friktion im System. Hier kommen die häufigsten Fehler, die wir in der Praxis sehen – plus klare Ansagen, wie du sie vermeidest:

## ✗ Fehler 1: Jeder macht irgendwas – aber keiner das Richtige

**Symptom:** Keine klaren Zielkunden, kein einheitlicher Pitch, keine Systematik.

**Vermeidung:** ICP definieren, Funnel standardisieren, Playbooks aufbauen.

## ✗ Fehler 2: CRM = Datenablage statt Cockpit

**Symptom:** Felder ohne Funktion, kein Überblick, niedrige Nutzung.

**Vermeidung:** Nur relevante Felder pflegen, Automatisierungen nutzen, Dashboards etablieren.

## ✗ Fehler 3: Leads werden nicht qualifiziert – sondern abgearbeitet

**Symptom:** Alle Leads bekommen gleich viel (zu wenig oder zu viel) Aufmerksamkeit.

**Vermeidung:** Klare Scoring-Logik, automatische Segmentierung, Fokus auf echte Chancen.

## ✗ Fehler 4: Marketing macht Content, Vertrieb macht was anderes

**Symptom:** Disconnect zwischen Touchpoints und Verkaufsprozess.

**Vermeidung:** Buyer Journey gemeinsam mappen, Content strategisch einsetzen, CRM-Anbindung sicherstellen.

# 4 TYPISCHE FEHLER – UND WIE DU SIE VERMEIDEST



## ✗ Fehler 5: Keine Führung, kein Takt – nur Reaktion

Symptom: Vertrieb steuert sich selbst, keine Routinen, keine Feedbackzyklen.

Vermeidung: Weekly-Formate etablieren, Coaching integrieren, Ziele operationalisieren.

## ✗ Fehler 6: Tools sind da – aber keiner weiß, wie oder wozu

Symptom: Teure Software, die nicht genutzt wird.

Vermeidung: Klare Prozesse vor Technik, einfache Tool-Setups, Training & Support dauerhaft mitdenken.

## ✗ Fehler 7: Alles läuft über Bauchgefühl – statt über System

Symptom: Forecasts sind geraten, Reports lückenhaft, Funnel-Pflege zufällig.

Vermeidung: Klare KPIs, operative Steuerung, datenbasierte Entscheidungen forcieren.

## ✓ Empfehlung:

Wenn du dir bei mehr als 3 Punkten denkst „Ja, das kenne ich“ → Zeit für einen Flightcheck.

Im nächsten Kapitel bekommst du genau das: eine kompakte Selbstanalyse deines Vertriebs.

# 5 FLIGHTCHECK LIGHT – MINI-SELBSTANALYSE



## Wie steht dein Vertrieb aktuell wirklich da?

Mit diesem kurzen Check bekommst du in 3 Minuten ein erstes Gefühl dafür, wo dein Vertrieb solide läuft – und wo er noch im Blindflug unterwegs ist. Kein Bullshit. Kein Blabla. Einfach eine klare Selbstreflexion entlang der 7 Manöver.

### ✓ Mach den Mini-Check:

Beantworte jede Frage ehrlich mit

✓ = Erfüllt, ● = Teilweise, ✗ = Fehlanzeige

#### 1. Zielkunden & ICP

Hast du ein schriftlich definiertes ICP mit echten Ausschlusskriterien?  
Weiß dein Team genau, wen es ansprechen soll – und wen nicht?

#### 2. Funnel-Architektur

Ist dein Funnel dokumentiert – mit klaren Stufen, Kriterien & Übergaben?  
Kennt jeder im Team die Definition von MQL, SQL & Deal?

#### 3. CRM-System

Ist dein CRM so aufgebaut, dass es dem Vertrieb hilft – nicht dem Controlling?  
Gibt es ein zentrales Dashboard für Funnel & Forecast?

#### 4. Lead-Qualifizierung

Nutzt ihr ein nachvollziehbares Scoring-Modell für Leads?  
Wird automatisch erfasst, ob ein Lead vertriebsreif ist?

#### 5. Content & Touchpoints

Ist dein Content entlang der Buyer Journey geplant & messbar?  
Gibt es automatische Touchpoints, die Leads ins CRM bringen?

#### 6. Führung & Enablement

Gibt es regelmäßige Team-Check-ins, 1:1s & Deal-Coachings?  
Haben alle Zugriff auf aktuelle Sales-Assets & Playbooks?

#### 7. Prozesse & Technik

Gibt es klar definierte Standardprozesse für Follow-ups, Übergaben, Angebotsversand etc.? Sind eure Tools (CRM, Mail, Kalender, Automationen) sinnvoll miteinander verknüpft?

### ✈️ Auswertung:

- ✓ Du bist auf Flughöhe – Fokus halten und weiter fliegen.
- Du hast gute Grundlagen – aber es gibt strukturelle Lücken.
- ✗ Du fliegst manuell – Zeit für ein Cockpit.

👉 Wenn du viele ● oder ✗ hast: Der vollständige Flightcheck zeigt dir, wo dein Hebel liegt. Kostenlos, datenbasiert, direkt umsetzbar.

# 6 BONUS – DER CRM-BLUEPRINT



## So sollte dein CRM aufgebaut sein, damit dein Vertrieb nicht im Nebel fliegt.

Ein CRM ist kein Adressbuch. Es ist das Cockpit deines Vertriebs – wenn es richtig aufgesetzt ist. Das heißt: Es muss deinen Funnel sichtbar machen, dein Team entlasten und deine Chancen messbar machen. Hier ist die Struktur, die in der Praxis funktioniert.

- 1** Struktur nach Funnel-Stufen  
Klare Phasen: z. B. Lead → MQL → SQL → Opportunity → Deal  
Automatischer Phasenwechsel durch definierte Trigger  
Sichtbarkeit für Marketing & Sales gleichzeitig
- 2** Lead-Profilfelder mit Relevanz  
Nur erfassen, was du später nutzt: Branche, Unternehmensgröße, Entscheidungsrolle  
Pflichtfelder vs. Nice-to-have trennen  
Formulare auf Website und Landingpages direkt mit CRM verknüpfen
- 3** Scoring & Segmentierung  
Scoring-Modell für Fit (Zielkunde) + Verhalten (Engagement)  
Automatisierte Einstufung in:
  - 🔥 Hot Leads (SQL)
  - 🌱 Warm (MQL)
  - ❄️ Cold (Nurturing)

## CRM-Blueprint

Struktur nach Funnel-Stufen  
Klare Phasen z. B. Lead → MQL → SQL →  
Opportunity → Deal

Lead-Profilfelder mit Relevanz

Scoring & Segmentierung

Aufgaben & Follow-up-Logik

Dashboards & Forecasting

Tool-Integration & Automation

So sollte dein CRM aufgebaut sein

# 6 BONUS – DER CRM-BLUEPRINT



So sollte dein CRM aufgebaut sein, damit dein Vertrieb nicht im Nebel fliegt.

- 4** Aufgaben & Follow-up Logik  
Automatische Erstellung von Aufgaben nach Interaktionen  
z. B.: Whitepaper-Download → Follow-up nach 2 Tagen  
Klarer Verantwortlicher pro Phase
- 5** Dashboards & Forecasting  
Visuelle Darstellung der Pipeline nach Stufen, Team, Zeitraum  
Forecast-Berechnungen (Wahrscheinlichkeit × Deal-Wert)  
Filterbar nach Quelle, Region, Sales Rep
- 6** Tool-Integration & Automation  
Kalender-Tools, E-Mail-Tools & Marketing-Plattform angebunden  
Automatisierte Mails, Listenpflege, Lifecycle-Stufen  
DSGVO-Check & Double Opt-in direkt abbildbar
- 7** **Bonus-Tipp:**  
Vermeide den CRM-Overkill.  
Je weniger Klicks dein Team machen muss, desto höher die Nutzung.  
Jede neue Eigenschaft braucht einen echten Grund – und einen Besitzer.

## CRM-Blueprint

Struktur nach Funnel-Stufen  
Klare Phasen z. B. Lead → MQL → SQL →  
Opportunity → Deal

Lead-Profilfelder mit Relevanz

Scoring & Segmentierung

Aufgaben & Follow-up-Logik

Dashboards & Forecasting

Tool-Integration & Automation

So sollte dein CRM aufgebaut sein



# 7 LET'S FLY – DER NÄCHSTE SCHRITT



Du hast jetzt den Plan. Jetzt geht's um Umsetzung.

Wenn du bis hierher gelesen hast, ist eines klar: Du willst, dass dein Vertrieb fliegt – mit System, Struktur und Skalierung.

Du hast die 7 Manöver gesehen, die über Erfolg oder Stillstand entscheiden. Die typischen Fehler kennengelernt. Deinen Status gecheckt. Und einen CRM-Blueprint in der Hand.

Jetzt liegt's an dir: **Starten oder weiter kreisen?**



## Gratis Flightcheck starten

2 Minuten. 14 Fragen. Klare Auswertung. Du bekommst eine präzise Einschätzung, wo dein Vertrieb steht – und welche Manöver die größte Wirkung entfalten. Kein Sales-Talk. Nur ehrliches Feedback.

[→ Flightcheck starten](#)



## Gespräch mit revenuepilots anfordern

Du willst schneller vorankommen? Dann lass uns einmal konkret über deinen Vertriebsansatz sprechen. Wir analysieren deinen Funnel, dein Setup und dein Team – und zeigen dir, wo du mehr PS auf die Straße bekommst.

[Beratungsgespräch buchen](#)