Revenue Atelier

Sales as a Service · bundesweit

# Mehr Termine mit Entscheidern. Ohne eigenes Vertriebsteam.

Wir telefonieren für Sie mit Entscheidern, buchen Termine in Ihren Kalender oder verkaufen bis zum Abschluss. Startklar ab Woche 1, monatlich kündbar, alle Ergebnisse bleiben bei Ihnen.

DAS PROBLEM

**Entscheider zu erreichen kostet Zeit.**

Ihr Vertrieb soll verkaufen, kommt aber nicht zum Telefonieren. Entscheider sind schwer erreichbar, und ein eigener SDR kostet Monate an Recruiting und Einarbeitung. Am Ende fehlen die Termine, mit denen jeder Abschluss beginnt.

PRODUKT 1

## SDR as a Service

Termine für Ihren Vertrieb.

**2.890 €** im Monat, auf Ihrer Liste

mit unserer Recherche — **3.990 €**
Recherche + 1.100 €

| | |
|---|---|
| Je gehaltenem Termin | **ab 430 €**, ab dem 9. Termin im Monat **ab 330 €** |
| Start, einmalig | **1.090 €**, verrechnet mit der ersten Monatsrate |
| Sinnvoll ab | Kundenwert ca. 20.000 € |

JE MONAT ENTHALTEN

- 80 Zielfirmen vollständig bearbeitet, bis zu 6 Versuche über 15 Werktage
- Jedes Entscheidergespräch mit Protokoll
- Termine in Ihrem Kalender, Wiedervorlagen gepflegt
- Live-Portal, Wochenbericht, Monatsauswertung

PRODUKT 2

## AE as a Service

Wir verkaufen für Sie, vom ersten Anruf bis zum Abschluss.

**7.900 €** im Monat, auf Ihrer Liste

mit unserer Recherche — **8.900 €**
Recherche + 1.000 €

| | |
|---|---|
| Erfolgsprovision | **ab 7 %**, individuell je Produkt. Kein Preis je Termin |
| Start, einmalig | **1.090 €**, verrechnet mit der ersten Monatsrate |
| Sinnvoll ab | Auftragswert ca. 10.000 € |

JE MONAT ENTHALTEN

- Alles aus SDR as a Service
- Bis zu 10 Verkaufsgespräche, Angebot mit Ihren Vorlagen
- Follow-up bis zur Entscheidung
- Pipeline-Pflege und Forecast

Preise netto zzgl. USt., monatlich kündbar mit 14 Tagen zum Monatsende.

### 1

**Start** · Woche 1

Zielprofil, Leitfaden und Qualifizierungsfragen festlegen. Ihr Zugang zum Live-Portal steht.

### 2

**Telefonieren** · ab Woche 2

Entscheidergespräche mit Ihren Zielfirmen, jedes mit Protokoll im Portal.

### 3

**Termine oder Abschluss** · ab Woche 3

Gehaltene Termine in Ihrem Kalender. Bei AE as a Service: Verkaufsgespräch bis zur Entscheidung.



© 2026 Robin Wirfler · Revenue Atelier · Talent Showroom

Revenue Atelier

Sales as a Service · bundesweit

LIEFERGARANTIE

**„Schaffen wir in einem Monat keine 80 Firmen, bearbeiten wir den Rest im Folgemonat kostenlos.“**

Ein Termin kostet nur, wenn er stattgefunden hat. Erste Absage des Interessenten: kostenlos neu terminiert. Absage durch Sie unter 24 Stunden oder Nichterscheinen wird berechnet. Auf Wunsch reaktivieren wir im ersten Monat Ihre warmen Kontakte.

IHRE DATEN BLEIBEN BEI IHNEN

## Alle Ergebnisse gehören Ihnen.

Firmen mit Kaufanlass, Protokolle, Antworten, Wiedervorlagen: jederzeit als Export, 30 Tage Portalzugang nach Ende. Gespräche werden nicht aufgezeichnet. Ausgenommen: Kontaktdaten aus lizenzierten Datenbanken.

## Warum nicht selbst einstellen?

| EIGENE EINSTELLUNG, HÄUFIG | REVENUE ATELIER |
|---|---|
| Recruiting dauert Monate, dazu 3 bis 6 Monate Einarbeitung. | ■ **Startklar ab Woche 1.** |
| Lohnfortzahlung bei Krankheit, Urlaub. | ■ **Vertretung im Team.** |
| Kündigungsschutz, oft Abfindung; Ausgleich nach § 89b HGB. | ■ **Monatlich kündbar.** |
| Fluktuation: Wissen geht mit. | ■ **Ergebnisse bleiben bei Ihnen.** |

ERFAHRUNGSWERT

## Bis zu 20 gehaltene Termine pro Woche.

Aus bisherigen Projekten: Batteriespeicher mit Auftragswerten um 250.000 €, bis zu 20 gehaltene Termine pro Woche von einer Person. Bei passenden Produkten möglich, bei anderen deutlich weniger.

## Nächster Schritt: 30 Minuten Gespräch.

Wir klären Zielprofil und Terminziel. Danach wissen Sie, ob SDR oder AE as a Service zu Ihnen passt.

**Termin buchen · revenue-atelier.de/termin**


### Robin Wirfler

Founder, Revenue Atelier

robin@revenue-atelier.de
0170 4984632
revenue-atelier.de/termin
linkedin.com/in/robinwirfler

Robin Wirfler
Bartningallee 9 · 10557 Berlin


**Termin buchen**

QR-Code scannen oder Link öffnen




© 2026 Robin Wirfler · Revenue Atelier · Talent Showroom