

## Eckart Krüger und EVA







**Zertifiziert vom "Q-Pool 100",**  
der offiziellen Qualitätsgemeinschaft  
internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V.

### Vertriebsexperte, Coach und Trainer mit mehr als 25 Jahren Erfahrung

- Zertifiziert vom „Q-Pool 100“
- 12 Jahre Vertriebsleiter und Geschäftsführer
- Beliebter Speaker (z.B. IHK, Bild o. links)
- **Experte für schnelle einfache Lead-gewinnung mit digitaler Assistenz EVA in Kombination mit Telefon-Akquise**
- Mehr als **1.000 Webinare, Coachings** und Trainings am Telefon zu Vertriebsthemen
- Sehr gutes technisches Verständnis durch Studium an der TU Darmstadt
- Spezial-Ausbildung in **Neuro-Psychologie**
- Privat: verheiratet, 1 erwachsene Tochter passionierter Fahrrad- und Wassersportler

Kontakt: +49 6151 800 36 060  
E-Mail: [krueger@akquise-werkzeuge.de](mailto:krueger@akquise-werkzeuge.de)

Vertriebsfolge-200814
Vollständige Präsentation per E-Mail anfordern ► [krueger@akquise-werkzeuge.de](mailto:krueger@akquise-werkzeuge.de)
12

**Eckart Krüger** ist zertifizierter Vertriebsexperte, Coach und Trainer mit mehr als 25 Jahren praktischer Erfahrung. **Zertifiziert vom "Q-Pool 100"**, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V. Kunden sagen: „Er hat ein sehr gutes technisches Verständnis, weil an der Technischen Universität Darmstadt Maschinenbau und Wirtschaftsingenieurwesen studiert hat.“ Nach seinem Studium ist er in den Vertrieb gegangen und war 12 Jahre lang Vertriebsleiter und Geschäftsführer.

**EVA** steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“ und ist die digitale Assistenz für den Vertrieb (s. Seite 2).

### ■ Experte für Kaltakquise

In den Jahren als Vertriebsleiter hat er sehr viel Erfahrung mit Kaltakquise gesammelt: Für technische Unternehmen wie Rohde & Schwarz, IBB Technology GmbH, Gefran Deutschland und mehr als 500 andere mittelständische Unternehmen.

### ■ Innovationen

Seit mehr als 25 Jahren berät und trainiert er Unternehmen, die Innovationen erfolgreich im Markt einführen wollen.

Dazu gehört zum einen telefonische **Kaltakquise**, die noch immer in vielen Fällen die einzige Möglichkeit ist, gezielt neue Zielpersonen für eine Innovation anzusprechen.

Aus den vielen durchgeführten Akquise-Projekte hat sich ein **roter Faden für Akquise-Telefonate**

entwickelt, der eine bestmögliche Performance garantiert: **Ein bewährter Leitfaden mit 7 Schritten** stellt sicher, dass Entscheider erreicht und interessiert werden. Es ist eine bewährte Möglichkeit, effizient mit neuen Kunden ins Gespräch zu kommen.

**Seit 1999 E-Mail-Marketing**, inzwischen mehr als 10.000 Stunden Erfahrung aus mehr als 250 Kampagnen.

### ■ Digitales Assistenzsystem gesucht

In den letzten Jahren ist **Telefonakquise** immer zeitaufwändiger und **kostenintensiver** geworden. Deshalb hat Krüger zusammen mit Kunden und Automatisierungsexperten nach neuen besseren **Lösungen** geforscht. Ziel war ein digitales Assistenzsystem, das den Vertrieb unterstützt, den Vertriebsmitarbeitern **Zeitaufwand und Kosten spart** und gleichzeitig die **Wirkung erhöht**.

## ■ Analyse des Kundenverhaltens

Dazu hat er mit Kunden und Anwendern 15 Monate lang mehr als 1.200 Interessenten-Leads begleitet und deren Klick- und Kaufverhalten analysiert. Es wurden interessante Zusammenhänge sichtbar, die in das digitale Assistenzsystem EVA einprogrammiert wurden.



## ■ EVA wird geboren

Lange 5 Monate mit vielen Telefonaten und Gesprächen dauerte die Suche nach einer Software, die diese Zusammenhänge abbilden und umsetzen kann. Aus mehr als 350 möglichen Lösungen kristallisierten sich 2 Systeme heraus, die von der Funktionalität grundsätzlich in Frage kamen.

Eine davon ist einfach zu händeln, sehr flexibel und arbeitet mit **Software und Hosting „100 % Made in Germany“**. Ziel war es immer, den Zeit Aufwand und die Kosten in der Akquise zu senken, die Wirkung und den Umsatz zu erhöhen:

### ■ EVA steigert die Menge der Touchpoints

Die „Touchpoints“ in der Zielgruppe nehmen stark zu. Ohne dass Ihr Team einen Finger krumm machen oder ein Telefonat führen muss. EVA macht das vollautomatisiert für Sie.

### ■ EVA bringt kontinuierlich frische Leads

EVA überwacht das Empfängerverhalten, identifiziert Interessenten, priorisiert und **sortiert die Leads nach Interesse**. Das ermöglicht eine schnelle, einfache und kostengünstige Ansprache von Interessenten.

### ■ Priorisierung der Leads

Die Leads werden von EVA sogar nach **Stärke des Interesses priorisiert** und vorsortiert. Das hat für den Vertrieb den Vorteil, dass Interessenten ganz einfach angesprochen werden können, die schon vorinformiert sind und Interesse signalisiert haben.

### ■ EVA spart Zeit und Geld

EVA kann **zeitsparend** an allen Touchpoints eingesetzt werden: Neue Leads vor dem ersten Abschluss, After-Sales-Service, Cross-Selling- und Up-Selling Kampagnen, Kundendialog bis hin zu automatisierten Jahresgesprächen.

EVA arbeitet als **100 % zuverlässige Vertriebs-Assistenz**. Sie ermöglicht Ihrem Vertriebsteam, schnell, einfach hoch wirksam und kostengünstig neue Kundenkreise anzusprechen.

Rund um die Uhr, 365 Tage im Jahr.

### ■ Hand in Hand mit Ihrem Team

**Krüger und EVA** stehen für schnelle einfache Leadgewinnung und hohe Performance in Kombination mit hochwirksamer Telefonakquise. Dabei helfen auch die neusten Erkenntnisse aus der **Neuropsychologie**, mit der Sie die Geschwindigkeit bei der Markteinführung von Innovationen weiter beschleunigen können.

## ■ Kontakt

**Eckart Krüger**

Telefon +49 6151 800 36 060

E-Mail: [krueger@akquise-werkzeuge.de](mailto:krueger@akquise-werkzeuge.de)