

Revenue Architecture

Umsatz entsteht nicht von allein – aber niemand baut die Architektur dafür auf.

David baut auf, was Umsatz bringt: Vertriebsstruktur, Marktbearbeitung, Kundensegmente, Partnernetzwerke. Nicht als Konzept, sondern operativ, direkt an der Kundenschnittstelle — inklusive der Geschichte, die Menschen überzeugt. Er sitzt nicht im Büro und schreibt Konzepte: Er geht mit raus, steht selbst vor dem Kunden, kennt das Pricing-Gespräch und die Pipeline-Logik. Und er bringt ein Netzwerk auf C-Level mit, das direkt eingebracht werden kann.

Ihre Herausforderungen

- Strategie und Marktbearbeitungspläne liegen vor, aber niemand übersetzt sie in eine tragfähige operative Struktur
- Vertriebsverantwortung, Kundensegmentierung und Partnerkanäle sind historisch gewachsen statt bewusst gebaut
- Zwischen Konzept und Kundengespräch klafft eine Lücke, die niemand schliesst

Ihr Nutzen

- Vertriebsstruktur, Marktbearbeitung, Kundensegmente und Partnernetzwerke, die tatsächlich ineinandergreifen
- Operativer Aufbau statt Foliensatz — inklusive Pricing-Gesprächen und Pipeline-Logik
- Eine Geschichte, die die Struktur für Kunden und Mitarbeitende überzeugend macht
- Zugriff auf ein C-Level-Netzwerk, das sich direkt einbringen lässt

Vier Bausteine — ein Fundament



Vorgehen

Diagnose → Zielbild → Aufbau operativ → Verankerung

David übernimmt Teile davon selbst — als CCO à discretion, nicht nur als Berater am Whiteboard. Die Struktur läuft am Ende auch ohne ihn weiter.