

Qualifizierung zum Digital Sales Manager

Mit dem Schwerpunkt Software & IT

Das erwartet unsere Teilnehmer in unserem Kurs

**Betreuung:**

Persönliche &
individuelle Betreuung

**Dauer:**

8 Monate
In Vollzeit

**Format:**

Live Online
(Remote)

**Förderung:**

100% dank dem
Bildungsgutschein

**Jobsuche:**

Arbeitsmarktvorbereitung
und Karrierecoaching

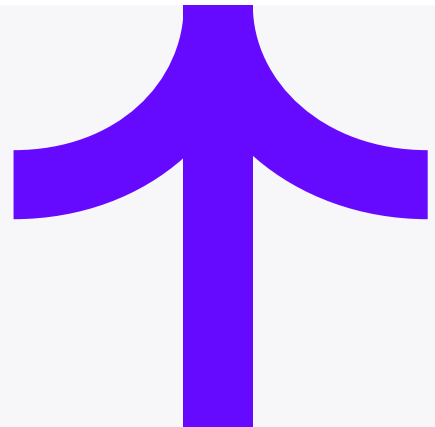
**Ausstattung:**

MacBook Air, Monitor,
Maus & Headset



Bundesagentur
für Arbeit

jobcenter



Der Wandel im Vertrieb

Digitale Kanäle, neue Prozesse, andere Skills – der Vertrieb ist im Umbruch.

1

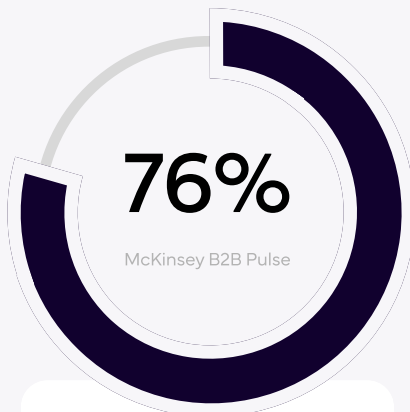
Kundenansprache: Gespräche mit Kunden finden heute mehr über digitale Kanäle wie LinkedIn, E-Mail oder Videocall statt.

2

Vertriebsprozess: Unternehmen stellen auf moderne Vertriebsprozesse um: digital, strukturiert und oft aus dem Homeoffice.

3

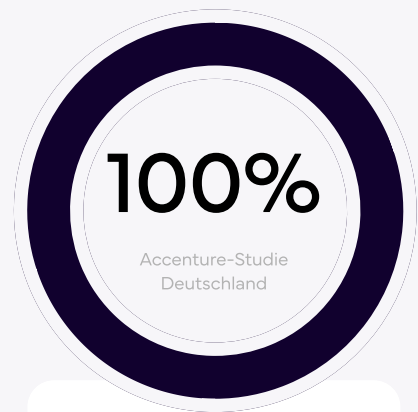
Fähigkeiten: Dafür braucht es Mitarbeiter mit neuen Fähigkeiten – Menschen, die digital denken, beraten und verkaufen können.



der B2B-Käufer bevorzugen digitale oder remote Beratung.



der Unternehmen erwarten steigenden Bedarf an Remote-Vertrieblern.



der Industrieunternehmen wollen ihren Vertrieb digitalisieren.

Was Digitaler Vertrieb ist:

- Persönliche Beratung
- Gemeinsame Lösungsfindung
- Arbeiten mit digitalen Tools und KI
- Flexibel, effizient und persönlich

Was Digitaler Vertrieb nicht ist:

- Kein Webshop
- Kein Callcenter
- Kein Produktverkauf „von der Stange“
- Kein klassisches Telefon-Script

Digitaler Vertrieb

Der moderne Weg, Produkte und Dienstleistungen online zu verkaufen.

Im digitalen Vertrieb berätst du Kunden, Firmen oder Privatpersonen, per Telefon oder Video. Egal ob Software, Weiterbildung oder Versicherung: Fast jede Branche braucht gute Verkäufer.

Der Job ist ortsunabhängig, zukunftssicher und perfekt für Quereinsteiger.



Branchenbeispiele für digitalen Vertrieb:



Software & Tools

Firmen brauchen digitale Programme für Vertrieb, Buchhaltung oder Zusammenarbeit. Diese werden online erklärt und verkauft.

HAYS



HR & Recruiting

Firmen suchen passende Mitarbeiter. Anbieter wie Hays beraten dazu telefonisch oder per Videocall.

HubSpot



Online-Marketing-Agenturen

Firmen wollen online mehr Kunden. Agenturen beraten zu Werbung und Sichtbarkeit – meist digital.

iu INTERNATIONALE
HOCHSCHULE



Weiterbildung & E-Learning

Menschen suchen passende Weiterbildungen. Beraten wird telefonisch oder per Zoom.



Versicherung & Finanzen (B2B)

Firmen brauchen z. B. Betriebshaftpflicht oder Maschinenversicherung. Diese werden erklärt und abgeschlossen – meist online.



Logistik & Fulfillment

Firmen brauchen Hilfe beim Versand oder Lagern. Vertriebsmitarbeiter beraten telefonisch oder per Video.

Jobperspektiven

Mit deinem Abschluss startest du in eine wachstumsstarke Branche – mit besten Chancen auf einen sicheren Job, Top-Gehalt und schnelle Aufstiegsmöglichkeiten.

Einstiegsrollen:



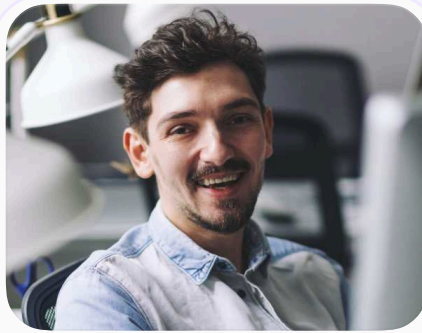
Customer Service Managerin



Betreut Bestandskund:innen, beantwortet Anfragen und findet Lösungen für ihre Anliegen.

 **Personio**

Ø Gehalt: 36.000 – 65.000 €
Über 50.000 offene Stellen



Sales Development Representative (SDR)



Findet neue Firmenkunden, spricht sie an und vereinbart Beratungsgespräche.

 **OTTO**

Ø Gehalt: 31.000 – 61.000 €
Über 12.000 offene Stellen



Digital Sales Manager



Führt Verkaufsgespräche remote, berät Kund:innen und begleitet sie bis zum Abschluss.

Allianz   **vodafone**

Ø Gehalt: ab 45.000€

Deine Aufstiegsmöglichkeiten:



Key Account Managerin (KAM)



Betreut wichtige Großkund:innen, verhandelt strategisch und baut langfristige Partnerschaften auf.

 **Personio**

Ø Gehalt: 50.000 – 89.000 €
Über 2.000 offene Stellen



Account Executive (AE)



Führt Verkaufsgespräche bis zum Abschluss, arbeitet zielorientiert und mit Umsatzverantwortung.

 **Adobe**  **Microsoft**

Ø Gehalt: 63.000 – 208.000 €
Über 11.000 offene Stellen



Head of Sales



Leitet das Vertriebsteam, steuert Umsätze und entwickelt die Verkaufsstrategie des Unternehmens.

 **zalando** **ABOUT YOU**

Ø Gehalt: 85.000 – 160.000 €

Für wen ist das Programm?

Quereinstieg? Kein Problem!

Unsere Weiterbildung ist gemacht für alle, die beruflich neu durchstarten wollen – ganz ohne Vorerfahrung im Vertrieb.

Du bist startklar, wenn du...

bei der Agentur für Arbeit arbeitssuchend gemeldet bist



Deutsch auf C1-Niveau sprichst



bereit bist, 8 Monate in deine Zukunft zu investieren



motiviert bist, Neues zu lernen & dich weiterzuentwickeln



Was du nicht brauchst:

Vorerfahrung im Vertrieb



Eigenen Laptop oder Headset



Verzicht auf dein Arbeitslosengeld



Die Wahl zwischen Weiterbildung & Familie



Modul 1 **6 Wochen**

Einführung in den IT-Vertrieb



Kapitel 1

Orientierung im digitalen Vertrieb

Kapitel 2

Denkweise & Priorisierung im Vertriebsalltag

Kapitel 3

Verkaufspsychologie & Kommunikation

Kapitel 4

Cloudbasiertes Arbeiten mit Microsoft 365

Modul 2 **17 Wochen**

Spezialisierung digitale Vertriebssysteme & Account Management



Kapitel 1

Zielkunden & Strategie

Kapitel 2

Inbound Sales: Digitaler Vertriebsprozess

Kapitel 3

Lead Management & -reporting

Kapitel 4

Digitale Sales Pitches erstellen & halten

Kapitel 5

ChatGPT4 für den Vertriebsalltag

Kapitel 6

HubSpot Sales Hub Prüfungsvorbereitung

Kapitel 7

Account management & Customer Support

Kapitel 8

Erstellung einer digitalen Vertriebsstrategie in 10 Schritten

Modul 3 **9 Wochen**

Salesforce Zertifizierung & digitale Vertriebssteuerung



Kapitel 1

Vertiefung Salesforce CRM

Kapitel 2

Sales Enablement & RevOps

Kapitel 3

Digital Sales Rechts- und Vertragswissen

Kapitel 4

Teamführung in virtuellen Teams

Zusätzlich

Vorbereitung und Teilnahme bei der IHK-Zertifizierung als Sales Manager/in – Digital Vertrieb IHK.

Modul 4 **3 Wochen**

Arbeitsmarktvorbereitung

Kapitel 1

Grundlagen für dein Vorstellungsgespräch

Kapitel 2

Jobsuche & Kontaktaufnahme mit Unternehmen

Praxisnahe Betreuung

Unsere Teilnehmer werden den ganzen Tag über begleitet. Neben Dozenten und Tutoren stehen auch Kursbetreuung und Maßnahmeleitung zur Seite. Sie helfen bei organisatorischen und persönlichen Fragen und sorgen dafür, dass im Lernalltag nichts verloren geht. So entsteht eine Begleitung, die nicht nur Wissen vermittelt, sondern den Weg durch die Weiterbildung aktiv unterstützt.



Isabel Maßnahmeleitung

„Ich Sorge dafür, dass im Kurs organisatorisch alles rundläuft – und bin auch da, wenn’s mal hakt.“



Fabian Kursbetreuer

„Ich bin für die Teilnehmer da – persönlich, vertraulich und auf Augenhöhe.“

Tagesablauf

9:00-10:30



Vorlesung

Dozent führt neue Themen ein inkl. praktischer Fallbeispiele

10:30-12:15



Praxisarbeitszeit 1

Betreutes, praktische Arbeit an den Aufgaben des Tages.

12:15-13:00



Tutorium 1

Klärung erster Rückfragen zu den Aufgaben des Tages.

13:00-13:30



Mittagspause

13:30-16:15



Praxisarbeitszeit 2

Betreutes, praktische Arbeit an den Aufgaben des Tages.

16:15-17:00



Tutorium 2

Gemeinsame Auflösung der Tagesaufgaben.

Unsere Dozenten aus der Praxis

Unsere Dozenten sind erfahrene Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb. Sie arbeiten hauptberuflich in verantwortungsvollen Positionen und geben ihr Wissen bei uns weiter – praxisnah, aktuell und mit einem klaren Blick für das, was in der Realität zählt.



Dustin Neumann

Dozent / Geschäftsführer Gründer Studios

Leitet ein Beratungsstudio für Start-ups und hat über **8 Jahre Erfahrung** im Aufbau von Vertriebsteams und strategischer Kommunikation.



Sebastian Membrez

Dozent / Geschäftsführer Onnoplus

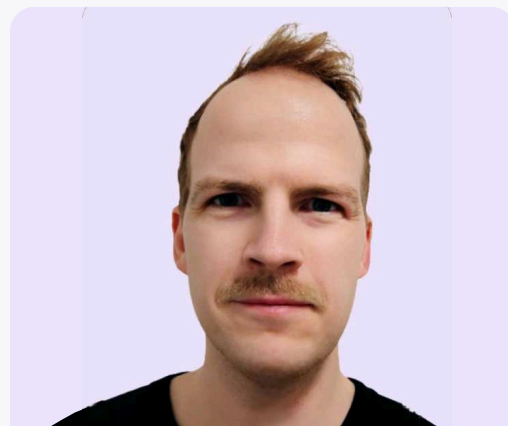
Führt ein 30-köpfiges Vertriebsteam und bringt über **6 Jahre Erfahrung** in der Skalierung digitaler Sales-Prozesse mit.



Khalid Abdulmajid

Dozent / Head of Sales Winnow

Verantwortet den internationalen Vertrieb bei einem Tech-Scale-up. Spezialist für **Software-Sales** und **systemgestützten Vertrieb**.



Felix Grünh

Dozent / Customer Success Manager bei HubSpot

Seit über **10 Jahren bei HubSpot** tätig, Experte für Kundenbindung, CRM und erfolgreiche Vertriebsprozesse im B2B-Bereich.

Karrierecoaching mit echtem Impact.

Persönlich, strategisch & erfolgreich bewerben.



Deine 3 Erfolgstools



Bewerbungscoaching:

Dein Profil wird sichtbar und stark.



Interviewtraining:

Du übst reale Gespräche und bekommst Sicherheit.



Job-Matching:

Wir finden gemeinsam Stellen, die zu dir passen.



Dein Fahrplan zum Erfolg:



Woche 1:

Profil schärfen & Lebenslauf optimieren



Woche 2:

Stärken formulieren & Motivation zeigen



Woche 3:

Bewerbungsgespräche üben & Auftreten verbessern



Silvie

Karriere-Coach



Silvie bringt über 10 Jahre Konzerterfahrung mit – unter anderem bei General Electric und INNIO. Sie ist ausgebildete Karriereberaterin und zertifizierter systemischer Coach.

Karriereberaterin

*Stell dir vor, du schickst keine 20 Bewerbungen mehr ins Leere, sondern wirst direkt eingeladen!
Ich helfe dir, dein Profil so zu schärfen, dass es punktgenau überzeugt.“*

– Silvie

Starke Partner. Starke Perspektiven.

Über 25 Unternehmen suchen aktiv nach unseren Vertriebstalenten
– von Tech bis Pflege.

Auszug unserer Partner – von Start-ups bis Konzernen

Offizielle Partnerschaft mit ENPAL



Enpal.

Unser Netzwerk wächst stetig – gemeinsam mit
Unternehmen, die Wert auf moderne Vertriebs-Expertise legen.



Recruitment Circle
High-Performance Tech-Recruiting



... und **25+ mehr**



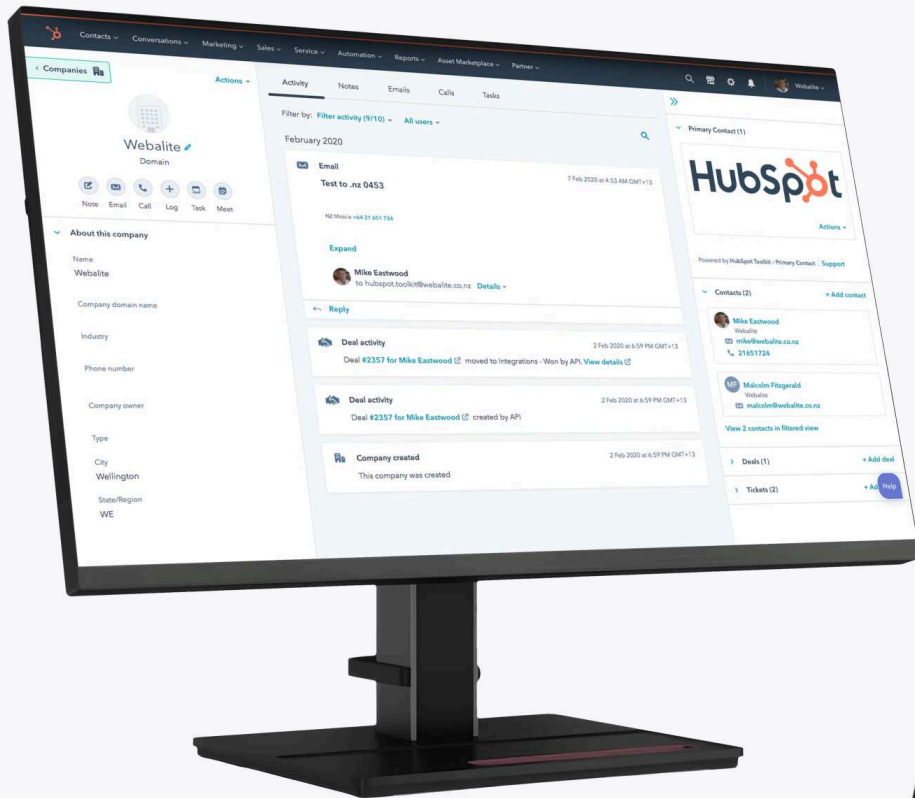
Was unsere Partner sagen:

„Die Zusammenarbeit mit der DBA zeigt schon jetzt,
dass sie ein starker Kanal für Top-Talente ist.“

– **Sebastian Membrez, Geschäftsführer**
[@Onnoplus](#)

Top Technik für deinen Erfolg

Damit du direkt durchstarten kannst, statten wir dich von Anfang an professionell aus - kostenlos für die gesamte Kursdauer:



Effizient

Arbeitskomfort

Hochauflösend

Produktivitätsboost

Monitor und Headset

Für konzentriertes Arbeiten & klare Kommunikation: dein Technikpaket ist optimal auf einen effektiven Lernalltag abgestimmt.

Sicher

Leistungsstark.

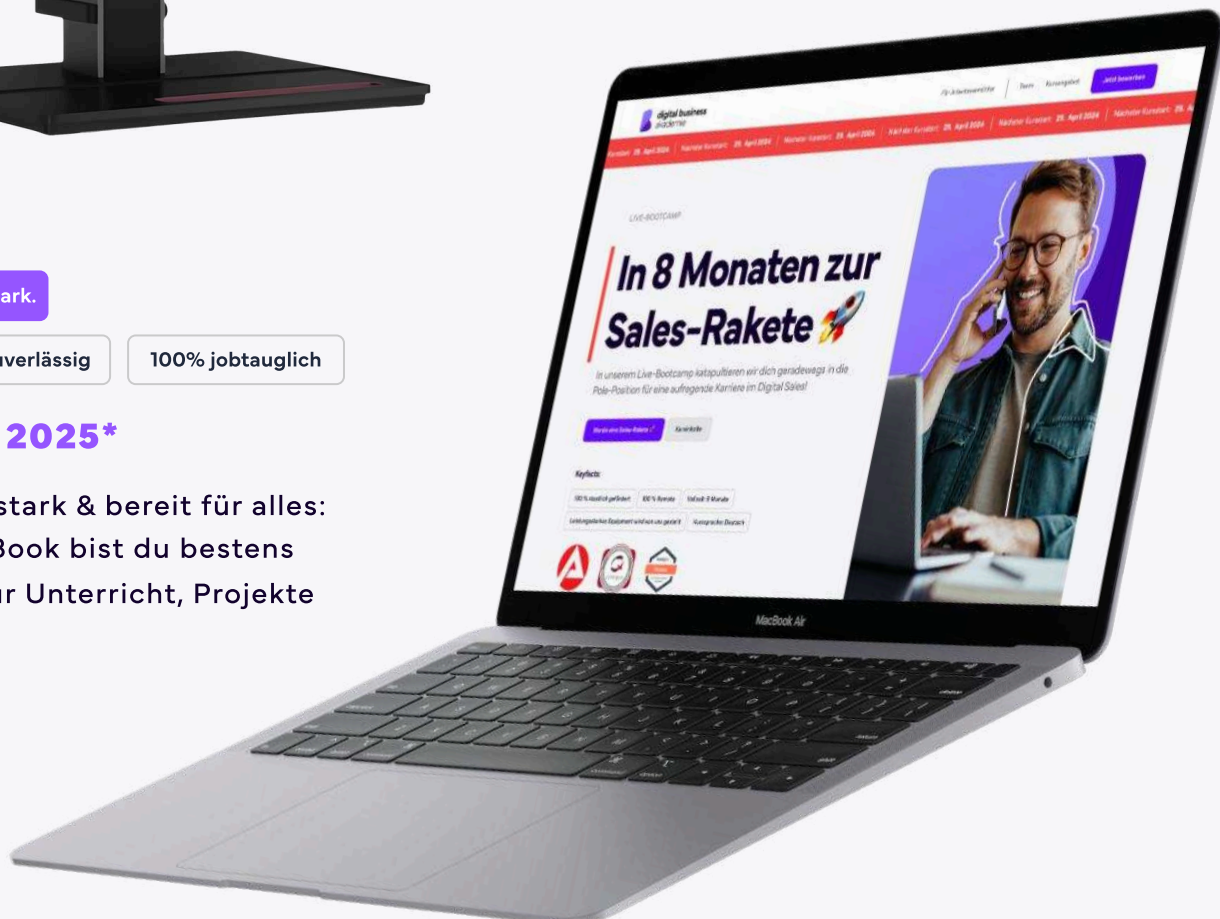
Mobil einsetzbar

Zuverlässig

100% jobtauglich

MacBook Air 2025*

Leicht, leistungsstark & bereit für alles:
Mit deinem MacBook bist du bestens
ausgestattet – für Unterricht, Projekte
und Bewerbung.



Was unsere Teilnehmer sagen

Echte Stimmen, echte Erfahrungen, echte Erfolgsgeschichten.

A

Adrian K.

Absolvent 2024

"Eine ausdrückliche Empfehlung meinerseits für alle, die eine Weiterbildung im Vertrieb suchen."



5 Sterne Bewertung

22. November 2024

S

Serena A.

vor 2 Monaten



"Die Digital Business Akademie hat meine Erwartungen übertroffen!"

H

Henry P.

Absolvent 2025

"Die Kombination aus Theorie und Praxis hat meine Vertriebskompetenzen auf ein neues Level gehoben. Wer eine Weiterbildung im Vertrieb sucht, die wirklich einen Unterschied macht, ist hier genau richtig!"



5 Sterne Bewertung

22. November 2024

A

Sebastian O.

Teilnehmer 2025



"Ich wurde bei der Digital Business Akademie, von Grund auf sehr gut zu meiner Karriere im Betrieb beraten und unterstützt."

Würde die Weiterbildung auf jedenfall weiter empfehlen. 🙌"

L

Lara P.

6. März 2025

"Wer sich für Sales interessiert, ist hier genau richtig!"



5 Sterne Bewertung

22. November 2024

M

Francesco G.

vor 2 Monaten



"Ich kann es nur empfehlen. Ich bin mit dem Lehrgang sehr zufrieden. Die Lehrer sind sehr professionell. Deswegen 5 Sterne."

J

Joachim K.

20. Feb. 2025

"Mir wurde von Anfang an geholfen mich schnell ins Thema einzufinden und der Kurs bereitet mir viel Freude. DANKE"



5 Sterne Bewertung

22. November 2024

M

Melanie G.

12. März 2025

"Durch die individuelle Betreuung, die sehr aktuellen Lehrinhalte, die fachkundigen Dozierenden, sowie den strukturellen Aufbau des Programms wird man perfekt auf den Einstieg in den digitalen Vertrieb vorbereitet."



5 Sterne Bewertung

22. November 2024

T

Tine

Teilnehmerin 2025



"Die Weiterbildung behandelt das Thema Sales umfassend und verständlich."



Mira N.

Mira, Absolventin 2024
heute Account Managerin bei Enpal

"Ich hätte nie gedacht, dass ich nochmal so durchstarten kann – jetzt arbeite ich im Digital Sales und liebe es!"

So erreichst Du uns:

DBA Digital Business Akademie GmbH

Adresse:

Brunnenstraße 195
10119 Berlin
Deutschland



Kontakt:

Telefon: +49 30 311 994 47

Webseite: www.akademie-db.de

E-Mail: dba.bildungsberatung@akademie-db.de

