



# Qualifizierung zum Digital Sales Manager

Mit dem Schwerpunkt Software & IT

## Das erwartet unsere Teilnehmer in unserem Kurs



**Betreuung:**

Persönliche und individuelle  
Begleitung während des Kurses



**Dauer:**

8 Monate intensive  
Weiterbildung in Vollzeit



**Format:**

Interaktive Live Online Sessions  
im Remote-Format



**Förderung:**

100% finanziert durch einen  
Bildungsgutschein



**Jobsuche:**

Arbeitsmarktvorbereitung mit  
professionellem Karrierecoaching



**Ausstattung:**

MacBook Air, Monitor, Maus  
und Headset inklusive



Die **Vertriebsmanager:innen**  
Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.



# Der Wandel im Vertrieb

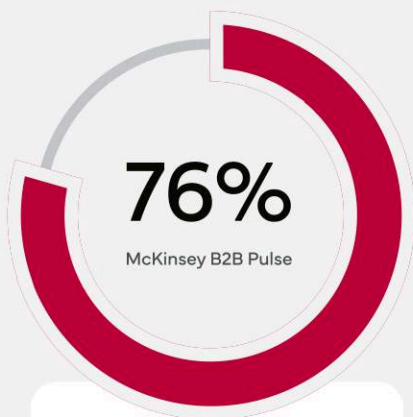
Digitale Kanäle, neue Prozesse, andere Skills –  
der Vertrieb ist im Umbruch.



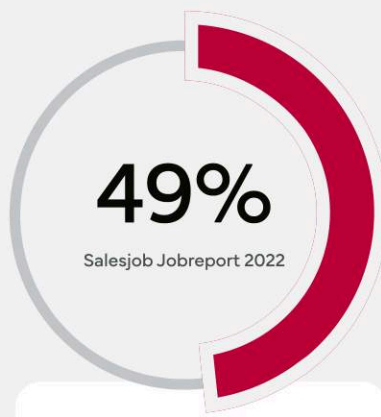
**1 Kundenansprache:** Gespräche mit Kunden finden heute mehr über digitale Kanäle wie LinkedIn, E-Mail oder Videocall statt.

**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, zukunftsicher und perfekt für Quereinsteiger.



**Felix Raupach**  
Geschäftsführer

## Branchenbeispiele für digitalen Vertrieb:



### Software & Tools

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



### HR & Recruiting

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



### Online-Marketing-Agenturen

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



### Weiterbildung & E-Learning

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



### Versicherung & Finanzen (B2B)

Firmen brauchen z.B. Betriebsshaftpflicht 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:



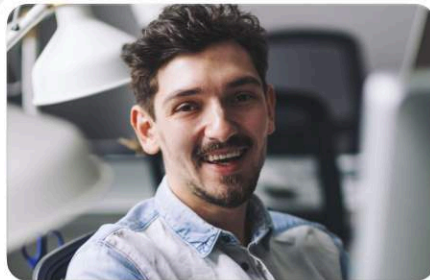
### Customer Service Managerin



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

Über 50.000 offene Stellen

Ø Gehalt: 36.000 – 65.000 €



### Sales Development Representative



SDR akquirieren Neukund:innen und vereinbaren Beratungstermine.

Über 12.000 offene Stellen

Ø Gehalt: 31.000 – 61.000 €



### Digital Sales Manager



Führt Verkaufsgespräche remote, berät und begleitet bis zum Abschluss.

Über 11.806 offene Stellen

Ø Gehalt: ab 45.000€

## Deine Aufstiegsmöglichkeiten:



### Key Account Managerin



KAM betreuen Großkund:innen, verhandeln strategisch und pflegen Partnerschaften.

Über 2.000 offene Stellen

Ø Gehalt: 50.000 – 89.000 €



### Head of Sales



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

Über 5.000 offene Stellen

Ø Gehalt: 85.000 – 160.000 €



### Account Executive



AE führen Verkaufsgespräche bis zum Abschluss, arbeiten zielorientiert und mit Umsatzverantwortung.

Über 11.000 offene Stellen

Ø Gehalt: 63.000 – 208.000 €

# 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



# Lehrplan

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 Vertriebs- systeme und 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.



Kursbetreuer

**Fabian Kewitsch**

„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 Grün

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:**

Reale Gespräche üben, sicher auftreten.



### **Job-Matching:**

Wir finden gemeinsam Stellen, die zu dir passen.



## Dein Erfolgsfahrplan:



### **Woche 1:**

Profil schärfen & Lebenslauf optimieren



### **Woche 2:**

Stärken formulieren & Motivation zeigen



### **Woche 3:**

Bewerbungsgespräche üben & sicher auftreten



INNIO

### **Silvie Stollreiter**

Karriere-Coach

Silvie bringt über 10 Jahre Konzernenerfahrung 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

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



**Enpal.**



**HubSpot**

**onnoplus<sup>+</sup>**



**marta**  
because we care.

... und **25+ mehr**



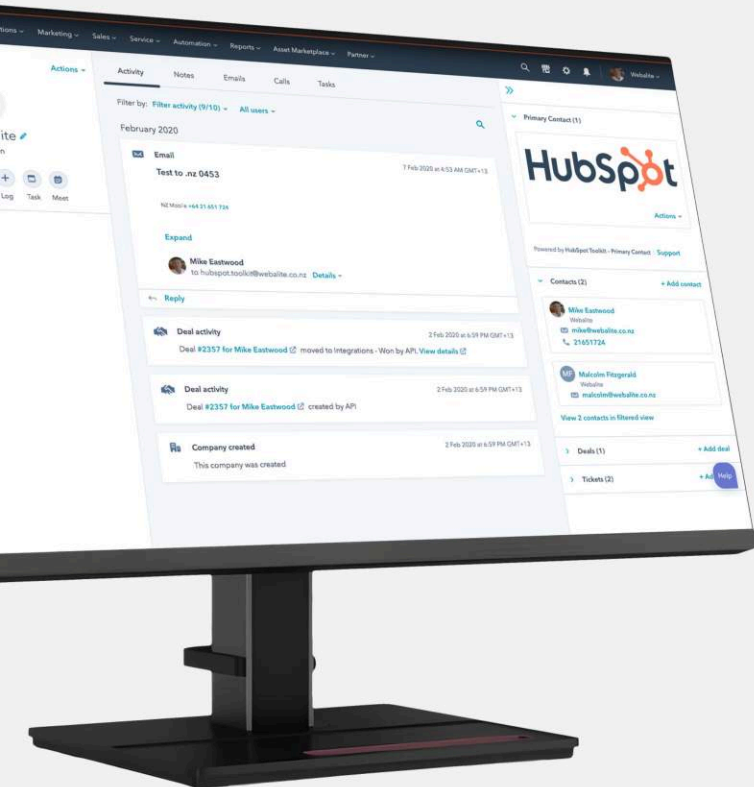
## Was unsere Partner sagen:

*„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:



## Monitor und Headset

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

Effizient

Arbeitskomfort

Hochauflösend

Produktivitätsboost

## MacBook Air 2025\*

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

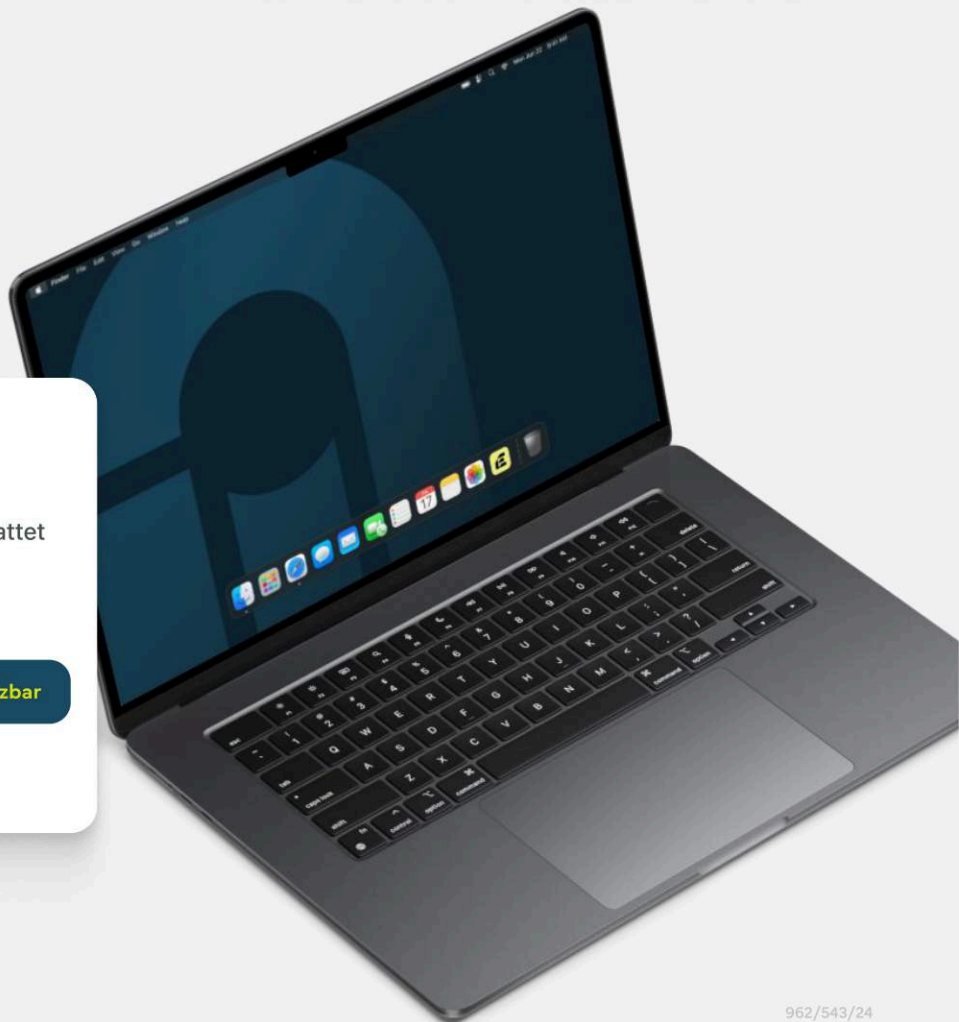
Sicher

Leistungsstark.

Mobil einsetzbar

Zuverlässig

100% jobtauglich



# Was unsere Teilnehmer sagen

Echte Stimmen, echte Erfahrungen, echte Erfolgsgeschichten.

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!“

★ Trustpilot  
★★★★★ 5 Sterne, 22.12.2024



M

**Mira N.**  
Absolventin 2024

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

Heute Account Managerin bei Enpal

S

**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.👉“

★ Trustpilot  
★★★★★ 5 Sterne, 22.12.2024

T

**Tine**  
Teilnehmerin 2025

„Die Weiterbildung behandelt das Thema Sales umfassend und verständlich.“

★ Trustpilot  
★★★★★ 5 Sterne, 22.12.2024

L

**Lara P.**  
6. März 2025

„Wer sich für Sales interessiert, ist hier genau richtig!“

★ Trustpilot  
★★★★★ 5 Sterne, 22.12.2024

A

**Adrian K.**  
Absolvent 2024

„Eine ausdrückliche Empfehlung meinerseits für alle, die eine Weiterbildung im Digitalen Vertrieb suchen.“

★ Trustpilot  
★★★★★ 5 Sterne, 22.12.2024

D

**Dina K.**  
Teilnehmerin 2025

Die Digital Business Akademie war für mich extrem praxisnah. Statt trockener Theorie ging es direkt um Umsetzung, Tracking und Optimierung. Ich habe viel über Leadgenerierung, digitales Marketing und skalierbaren Vertrieb gelernt und wie Marketing wirklich Umsatz bringt. Klare Empfehlung!

★ Trustpilot  
★★★★★ 5 Sterne, 15.01.2026

J

**Joachim K.**  
20. Februar 2025

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

★ Trustpilot  
★★★★★ 5 Sterne, 22.12.2024

S

**Serena A.**  
Dezember 2025

„Die Digital Business Akademie hat alle meine Erwartungen komplett übertroffen!“

Google ★★★★★  
5 Sterne, Dezember 2025

M

**Melanie G.**  
12. März 2025

„Durch individuelle Betreuung, sehr aktuelle Lehrinhalte, fachkundige Dozierende sowie den strukturellen Aufbau des Programms wird man perfekt auf den Einstieg vorbereitet.“

★ Trustpilot  
★★★★★ 5 Sterne, 22.12.2024

F

**Francesco G.**  
Dezember 2025

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

Google ★★★★★  
5 Sterne, Dezember 2025

# So erreichst Du uns

Du hast Fragen zu unseren Angeboten oder möchtest mehr erfahren? Unsere Bildungsberater beraten Dich gerne unverbindlich und individuell.



Jetzt QR-Code  
scannen und  
Infos erhalten



**IDVW**

Institut für Digitalen  
Vertrieb und Weiterbildung

## Kontakt:

☎ +49 30 917 325 76

🌐 [www.institut-dvw.de](http://www.institut-dvw.de)

✉ [idvw.beratung@institut-dvw.de](mailto:idvw.beratung@institut-dvw.de)

## Adresse:

Institut für Digitalen Vertrieb und  
Weiterbildung GmbH

Brunnenstraße 195, 10119 Berlin, Deutschland