

Für IT- und Tech-Geschäftsführer: Der Masterplan aus dem Silicon Valley, der dafür sorgt, dass Top-Entscheider endlich erkennen, wie gut du bist und von selbst auf dich zukommen.

Mit der neuen **Demand-Algorithmus-Methode** zusätzlich jeden Monat **3–5 Projekte mit 5- bis 6-stelligen Budgets** von qualifizierten Entscheidern **direkt in dein Postfach** – egal ob Cloud-, Cybersecurity-, KI- oder Digitalisierungsprojekte.

Ohne Messebesuche, bei denen du den ganzen Tag stehst und am Ende mit 3 Visitenkarten nach Hause fährst, ohne Abhängigkeit von Empfehlungen, und ohne jemals wieder einen Kunden davon überzeugen zu müssen, dass du besser bist als die Konkurrenz.

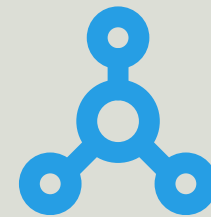
Für IT- und Tech-Geschäftsführer, die ...



... mindestens **15 Mitarbeiter** haben, bereits erfolgreich am Markt etabliert sind ...

... und jetzt ihre Zielgruppe auf LinkedIn erreichen wollen.

Mehr Gespräche mit den **richtigen Entscheidern.**



... sich unabhängiger von **Empfehlungen** machen, skalieren und dafür ...

... jetzt LinkedIn als zusätzlichen Vertriebskanal aufbauen wollen.

Ein **relevanter Anbieter** sein, und nicht „irgendein Dienstleister“.



... bereits mindestens **2 Mio. € Umsatz im Jahr** machen ...

... und zusätzlich jeden Monat 5- bis 6-stellige Aufträge gewinnen wollen.

Vertrieb wird steuerbar, nicht mehr zufällig.



Warum mir IT- und Tech-Geschäftsführer zuhören:

Von einer ITlerin für IT- und Tech-Experten.

Spezialisierte LinkedIn-Agentur
für komplexe Produkte und
Services aus IT und Tech.

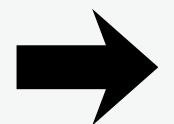
Ich kenne die **Zielgruppe** und
den Markt sehr genau.

Ich weiß, wie **Entscheider denken**
und warum viele Unternehmen
online unsichtbar sind.

Ich bin keine klassische Marketerin.
Ich **spreche die Sprache von**
IT- und Tech-Geschäftsführern.






Ich arbeite nur mit **individuellen**
und **erprobten Ansätzen** für
IT-und Tech-Unternehmen.

Ein **Vertriebssystem, speziell**
entwickelt für IT- und
Tech-Unternehmen.



Über die Gründerin Tugba Altintop

Von einer ITlerin für IT- und Tech-Experten.

-  Informatikerin und Ingenieurin mit 20+ Jahren Praxiserfahrung.
-  Akademischer Background in Angewandter Informatik, Wirtschaftsinformatik und Management (MBA, WHU).
-  Erfahrung aus internationalen Konzern- und Beratungsprojekten in IT und Tech (KPMG, EY, HSBC).
-  Expertise, komplexe Produkte und Services verständlich und entscheidungsrelevant zu erklären.
-  Tiefes Verständnis für Entscheidungslogiken in IT-und Tech-Projekten in Enterprise und B2B.



Warum gerade JETZT der richtige Zeitpunkt ist, LinkedIn als digitalen Vertriebskanal aufzubauen

87 %

B2B-Entscheider nutzen LinkedIn für Kaufentscheidungen.

< 19 %

deiner Konkurrenz nutzt LinkedIn systematisch.



Das Zeitfenster schließt sich. Early Adopter gewinnen IMMER. In 2–3 Jahren ist der Markt gesättigt. Jetzt noch: Du bist einer der Ersten.



Typische 6 Fehler, die IT- und Tech-Geschäftsführer täglich lukrative Aufträge kosten



LinkedIn-Profil existiert, aber seit **Monaten oder Jahren ohne Aktivität.**



Ausrede: „Unsere Zielgruppe ist hier nicht“, ohne **es je getestet zu haben.**



Angst vor Sichtbarkeit führt dazu, dass nichts passiert.



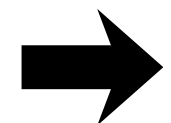
Gedanke: „**Unser Produkt oder Service ist zu komplex** für LinkedIn“.



LinkedIn wird als **Marketing-Spielerei** gesehen, nicht als Vertriebskanal.



Denken, sie können auf **Empfehlungen und Bestandskunden setzen.**



Wenn du diese 6 Fehler machst, passiert Folgendes:



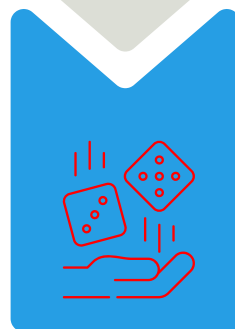
Du bist unsichtbar

Entscheider sehen dich nicht.



Wettbewerbsnachteil

Entscheider fragen dich nicht an.



Verpasste Chancen

Deine Konkurrenz bekommt die Anfragen.



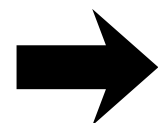
Umsatzverlust

Du verlierst täglich Umsatz.

Was das für dich konkret bedeutet:

- ⊘ Ein Entscheider braucht genau deine Leistung, aber **sieht dich nirgendwo online.**
- ⊘ Du wirst bei **lukrativen Projekten nicht beachtet**, weil dich die Entscheider nicht auf dem Schirm haben.
- ⊘ Dein **Wettbewerber wirkt kompetenter**, obwohl er fachlich nicht besser ist.
- ⊘ **Große Projekte gehen an deine Wettbewerber**, während du weiter kleine oder unpassende Aufträge machst.
- ⊘ Du verlässt dich immer noch auf Empfehlungen und Bestandskunden, während andere IT- und Tech-Unternehmen **bereits vorqualifizierte Gespräche führen.**

Diese Szenarien passieren täglich ...



Das passiert **JETZT GERADE** auf LinkedIn, während du das hier liest ...

HEUTE, 14:37 UHR

Ein CTO bei einem Mittelständler (genau deine Zielgruppe) hat ein **80.000 € Cloud-Migration-Projekt**. Deadline: Q4 2026.

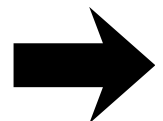
Er öffnet LinkedIn auf seinem Laptop. Gibt in die Suche ein: „Cloud Migration München“, geht auf „Beiträge“ und sieht in seinem Feed:

<p>Michael Schmidt</p> <p>Cloud-Experte für den Mittelstand, <u>Beitrag</u>: <i>"Warum 83% der Migrationen scheitern und wie Sie es richtig..."</i></p> <p>2.847 Follower, gepostet vor 2 Tagen</p>	<p>Sarah Weber</p> <p>IT-Infrastruktur und Cloud-Strategin, <u>Case Study</u>: <i>„50.000€ gespart bei Migration durch...“</i></p> <p>4.234 Follower, gepostet vor 1 Tag</p>	<p>Frank Bauer (DU)</p> <p>CEO bei TechSolutions GmbH, [kein Post seit 8 Monaten]</p> <p>287 Follower</p>
--	---	--

Er **klickt auf das Profil von Michael** und sieht weitere 2 Posts und denkt: „Er versteht mich.“

Er schreibt Michael eine Nachricht: „Hallo Herr Schmidt, ich habe Ihr Profil gesehen...“

→ **80.000 € sind weg, an Michael**. Der technisch nicht besser ist als du, aber SICHTBARER.



Das passiert JETZT GERADE auf LinkedIn, während du das hier liest ...

DIESE WOCHE

Jens Hoffmann, Geschäftsführer Logistik-Unternehmen. Budget: **150.000 € für neue ERP-Integration**. Er braucht einen SAP-Partner. Er postet auf LinkedIn:

Jens Hoffmann
Geschäftsführer Hoffmann Logistik GmbH
„Suche einen zuverlässigen SAP-Partner für ERP-Integration. Wer hat Empfehlungen?“
Gepostet vor 45 Minuten

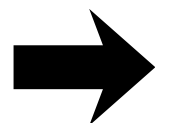
Innerhalb von 2 Stunden

12 Kommentare. 5 davon Empfehlungen.
„Sprich mal mit IT-Partner Nord, die sind top!“
„Ich empfehle Digital Solutions Hamburg.“
„Wir arbeiten mit TechIntegration GmbH, sehr gut.“
„Kontaktier SAP-Profis München.“
„Meyer IT-Services haben uns geholfen.“
DEIN NAME FEHLT.

Jens **öffnet die Profile dieser 5 Unternehmen**. Was er sieht, sind gepflegte Profile, Beiträge und Case Studies dieser Personen.

Dich sieht er nicht, weil du nicht mit ihm oder mit jemandem aus seinem Netzwerk vernetzt bist. **Er schreibt 3 der 5 Dienstleister an..**

→ **150.000 € sind verteilt**. Du warst nie im Rennen, weil niemand weiß, dass es dich gibt.



Das passiert JETZT GERADE auf LinkedIn, während du das hier liest ...

NÄCHSTEN MONAT

FRANKFURT, IT-BRANCHENEVENT

200 Geschäftsführer. Networking-Abend. Du bist da. **Dein Wettbewerber Stefan** auch.

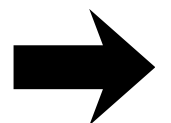
Stefan steht an der Bar. Ein Geschäftsführer kommt auf ihn zu: „Ah, Sie sind DER Stefan von LinkedIn! Ich lese Ihre Posts schon seit Monaten. Stefan, wir brauchen dringend eine neue Cybersecurity-Strategie. NIS2 macht uns Druck. Budget: 128.000 €. Können Sie das?“ Stefan: „Klar. Lass uns Montag telefonieren.“

WAS IST PASSIERT?

Der Geschäftsführer hat **Stefan 6 Monate auf LinkedIn verfolgt und vertraut ihm**. Weil er über 6 Monate seine Expertise gesehen hat.

Und du? Du stehst 5 Meter weiter. Niemand spricht dich an, weil dich niemand kennt (obwohl du vielleicht sogar qualifizierter bist als Stefan). Aber du warst seit Monaten nicht bei LinkedIn aktiv.

→ **128.000 € sind weg**. Weil du UNSICHTBAR bist.



Die GUTE Nachricht: Es gibt eine Lösung

– unsere 5-stufige Demand-Algorithmus-Methode

01 Positionierung & Profil

Damit **Entscheider sofort verstehen**, was du machst und für wen.

02 Zielgruppenverständnis

Damit du die **relevanten Leute** aus deiner Zielgruppe ansprichst und nicht alle.

03 Der richtige Content

Damit **Entscheider merken**: „Er versteht mein Problem.“

04 Strategisches Netzwerk

Damit du **direkt bei Entscheidern sichtbar bist** und nicht über Umwege.

05 Digitaler Vertriebskanal

Damit aus **Sichtbarkeit auch Aufträge** werden.



01 Positionierung & Profil

Was viele Unternehmen falsch machen:

Profil wie ein
Lebenslauf

Floskeln, wie
„Individuallösung“

Unklar, warum
dich buchen

So machst du es richtig:

Sagen, welches
Problem du löst

Sagen, für wen du
es machst.

In Sekunden klar:
dein Angebot

Das bringt es dir:



Du wirst als relevant wahrgenommen, nicht als „irgendein Dienstleister“.



Die richtigen Leute bleiben **auf deinem Profil hängen**.



Falsche Anfragen sortieren sich von selbst aus.



02 Zielgruppenverständnis

⊘ Was viele Unternehmen falsch machen:

Generische
Zielgruppe

Ihre Probleme nicht
richtig verstanden

Auftritt für sich, nicht
für Zielgruppe

✓ So machst du es richtig:

Genau definieren:
Wen & Wie

Den gesamten
Auftritt danach
ausrichten

Kommunikation auf
sie fokussieren

Das bringt es dir:



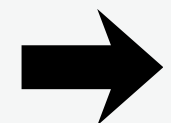
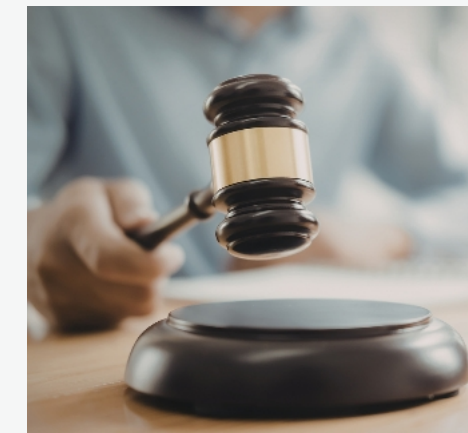
Gespräche werden **konkreter und zielgerichteter**.



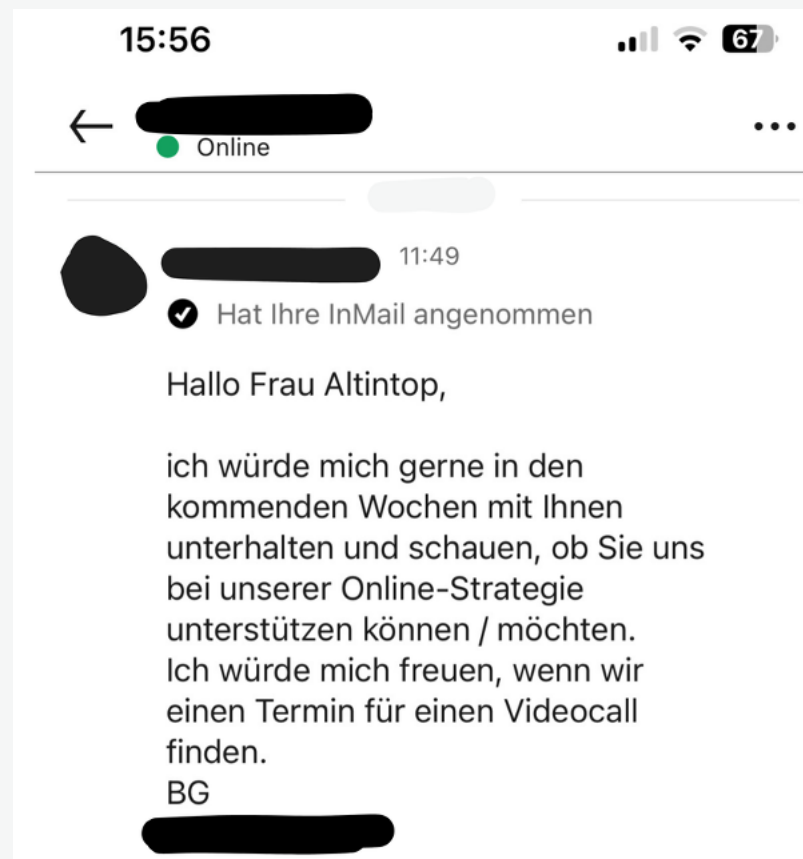
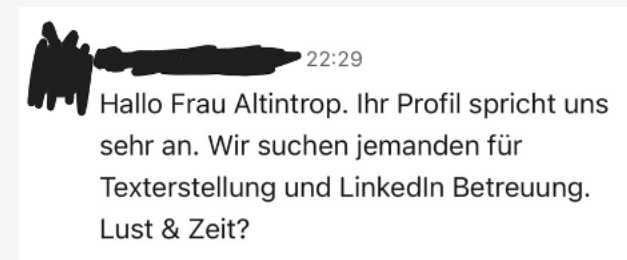
Deine Angebote werden besser akzeptiert, weil sie zum echten Bedarf passen.



Die richtigen **Entscheider kommen auf dich zu**, weil sie sich verstanden fühlen.



03 Der richtige Content



Was viele Unternehmen falsch machen:

Posten nur über den Unternehmens-Account

Reden viel über Technik, nicht über Probleme

Posten nur Events oder Irrelevantes

So machst du es richtig:

Über echte Kundenprobleme sprechen

Verständlich für Nicht-Techniker schreiben

Content = Sichtbarkeit + Vertrauen

Das bringt es dir:



Du wirst als **DER Experte von deiner Zielgruppe** wahrgenommen.



Es **entsteht Vertrauen** VOR dem ersten Gespräch.



Interessenten kommen mit einem konkreten Problem, nicht mit „Können wir mal reden?“.



04 Strategisches Netzwerk

⊘ Was viele Unternehmen falsch machen:

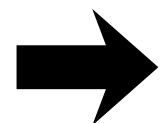
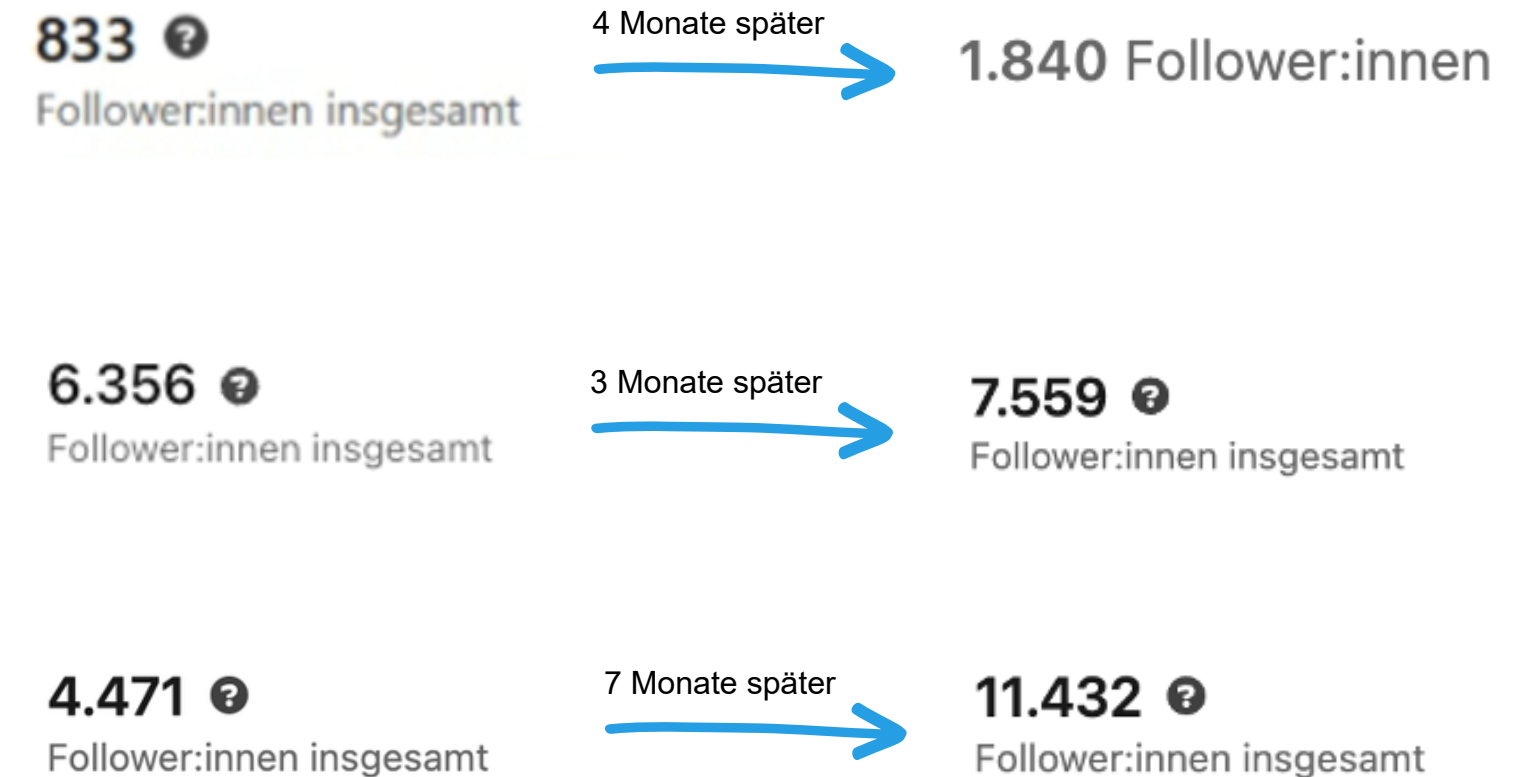
- Wahllos Kontakte sammeln
- Nicht gezielt mit Entscheidern vernetzen
- Netzwerk führt nicht zu Gesprächen

✓ So machst du es richtig:

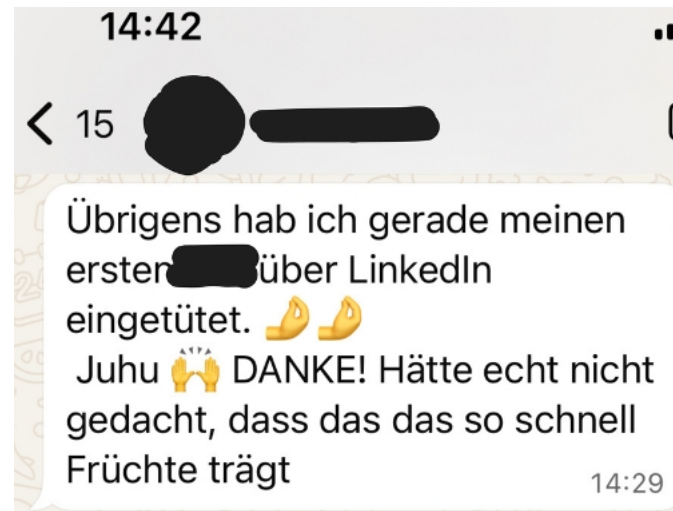
- Gezielte Vernetzung mit Entscheidern
- Strategischer Netzwerk-Ausbau
- Hochwertige Kontakte

Das bringt es dir:

- Du baust dir ein **digitales „Telefonbuch“** auf, das dir für immer erhalten bleibt.
- Dein Netzwerk **arbeitet langfristig für deinen Vertrieb.**
- Du **baust langfristige Beziehungen** auf, statt direkt zu verkaufen.



05 Digitaler Vertriebskanal



🚫 Was viele Unternehmen falsch machen:

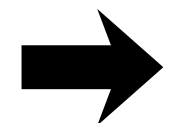
- LinkedIn nicht für Vertrieb nutzen
- Gespräche ohne Ziel starten
- Keine richtige Vertriebsstrategie

✅ So machst du es richtig:

- LinkedIn als festen Kanal nutzen
- Strategisch Entscheider angehen
- Ersten Kontakt systematisch aufbauen

Das bringt es dir:

- 🌟 Du hast **direkten Zugang** zu den richtigen Entscheidern.
- 🌟 Du bekommst **mehr Gespräche mit relevanten Entscheidern**.
- 🌟 LinkedIn wird ein **echter Umsatzkanal** für dein Unternehmen.



ABER: Wissen allein reicht nicht



Was du bisher gelernt hast

- 👉 Die Demand-Algorithmus-Meth.
- 👉 Warum jede Stufe kritisch ist
- 👉 Erst Quick Wins zum Umsetzen



Dieses Wissen allein
bringt dir **KEINE** Aufträge.

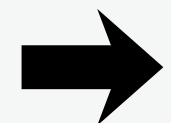
Warum?



3 Gründe

- Expertise:** Du weißt nicht, was bei deiner Zielgruppe funktioniert.
- Zeit:** Die Umsetzung braucht einen gewissen Zeiteinsatz.
- Konsequenz:** 90 % starten motiviert und geben nach 4 Wochen auf.

👉 Deshalb lassen **erfolgreiche Geschäftsführer von IT- und Tech-Unternehmen** das für sich machen.



Deshalb arbeiten erfolgreiche Geschäftsführer mit uns

1. FALLSTUDIE: Mehrere 5-stelligen Aufträge nach nur 2 Monaten



Ausgangssituation: Das Tech-Unternehmen war bereits solide in seinem Markt aufgestellt, wollte jedoch neue Kunden über LinkedIn gewinnen.



Lösung: Wir haben eine individuelle Strategie aufgesetzt, um seine Präsenz zu steigern und neue potenzielle Kunden anzusprechen.

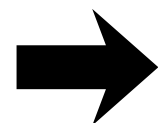


Ergebnis: Nach nur 2 Monaten haben wir die Sichtbarkeit deutlich gesteigert, Anfragen erhalten und bereits die ersten 5-stelligen Aufträge gewonnen, mit anschließenden Folgeprojekten.

Geschäftsführer von arboro GmbH





Nächste Fallstudie




Deshalb arbeiten erfolgreiche Geschäftsführer mit uns

2. FALLSTUDIE: Erster LinkedIn-Auftrag bereits 3 Monate nach Start

 **Ausgangssituation:** Das Tech-Unternehmen hat seine Kunden überwiegend aus Empfehlungen gewonnen. Sie wollen einen neuen Vertriebskanal aufbauen.

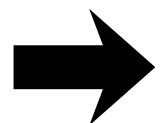
 **Lösung:** Wir haben eine neue Positionierung für ihn aufgesetzt, den Content auf die Zielgruppe ausgerichtet und eine Vertriebsstrategie aufgesetzt.

 **Ergebnis:** Deutlich gesteigerte Präsenz auf LinkedIn, zahlreiche Anfragen erhalten und bereits nach 3 Monaten den ersten 5-stelligen Auftrag gewonnen.

Geschäftsführer von digithings GmbH



digithings
embedding everyday technology


Nächste Fallstudie




Deshalb arbeiten erfolgreiche Geschäftsführer mit uns

3. FALLSTUDIE: 73.000 € Auftragsziel schon nach 3 Monaten mit neuer Strategie erzielt

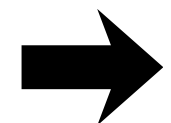
 **Ausgangssituation:** Der IT-Geschäftsführer hatte bereits einige Versuche auf LinkedIn unternommen, aber keine wirklichen Erfolge erzielen können. Er wollte hohe 5-stellige Anfragen über die Plattform generieren.

 **Lösung:** Wir haben sein Profil komplett neu aufgesetzt, den Content an seine Zielgruppe ausgerichtet (komplett auf Englisch) und den digitalen Vertrieb neu aufgesetzt.

 **Ergebnis:** Sein Ziel, 6 Monate nach Start mit der neuen Strategie hohe 5-stellige Anfragen zu generieren, wurde bereits nach 3 Monaten erreicht.







Geschäftsführer eines IT-Unternehmens
mit 14 Mitarbeitern



Das solltest du als IT- und Tech-Geschäftsführer jetzt tun

Was jetzt passieren muss, damit LinkedIn für dich wirklich funktioniert

-  **Du brauchst einen klaren Plan, was du auf LinkedIn tust und warum.**
Einfach posten oder Kontakte sammeln reicht nicht. Du musst wissen, welche Schritte nacheinander kommen und wie daraus am Ende Gespräche entstehen.
-  **Du musst LinkedIn als festen Teil deines Vertriebs sehen.**
Nicht als Marketing-Spielerei, sondern als klaren Prozess, der regelmäßig läuft und nicht nur dann, wenn gerade Zeit übrig ist.
-  **Du brauchst eine klare Reihenfolge statt Einzelaktionen.**
Erst verstehen, wie du sichtbar wirst, dann wie Gespräche entstehen und erst danach, wie daraus Aufträge werden.
-  **Ohne Struktur verlierst du Motivation und hörst wieder auf.**
Genau das passiert den meisten IT- und Tech-Geschäftsführern nach ein paar Wochen.



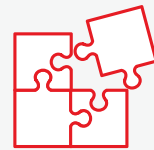
OHNE die Demand-Algorithmus-Methode ...



... verlierst du **JEDEN TAG** potenzielle Aufträge an deine Konkurrenz.



... wird dein **Wachstum** nicht nur langsamer, sondern stoppt komplett.



... ist es in **12 Monaten zu spät**. Deine Konkurrenz hat gewonnen.



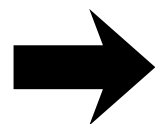
... **brechen Empfehlungen ein** und Bestandskunden kündigen.



... scrollt ein Entscheider **an deinen Konkurrenten vorbei**, nicht an dir.



... geht ein **80k Projekt an den Wettbewerb**, der schlechter ist als du.



MIT der Demand-Algorithmus-Methode ...



... verkürzen sich deine
Verkaufszklen um 3–6 Monate.



... **arbeitet LinkedIn 24/7 für dich,**
auch wenn du schläfst.



... bekommst du **qualifizierte Anfragen**
von den richtigen Entscheidern.



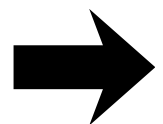
... **steigt deine Abschlussrate,** weil
du die Richtigen erreichst.



... integrierst du LinkedIn problemlos
in **deinen Vertriebsprozess.**



... skalierst du mit LinkedIn
ohne zusätzliches Personal.



Warum ein Gespräch der richtige nächste Schritt ist

Jedes IT- und Tech-Unternehmen steht woanders.

Deshalb bringt es nichts, dir einfach ein fertiges Konzept hinzulegen. In einem kurzen Gespräch schauen wir gemeinsam:

- wo du aktuell stehst,
- was für dein Unternehmen realistisch ist,
- und wie LinkedIn als digitaler Vertriebskanal für euch funktionieren kann.

Du bekommst Klarheit, und eine ehrliche Einschätzung, ob der Weg für dich passt.



**Buche jetzt dein kostenloses Erstgespräch
auf www.altintop-media.com.**

Ich freue mich auf dich.
Deine Tugba

