

# Identifiziere Firmen mit Expansionsplänen



# Inhaltsverzeichnis

Einleitung	01
Was sind Trigger Events?	
Wie Du Firmen mit Expansionsplänen erkennst	03
Perfekte Glückwünsche formulieren	08
Fazit	09

Du möchtest wissen, woran Du erkennst, wann Firmen auf Expansionskurs sind? In unserem aktuellen Play erfährst Du, wie Du Expansionspläne als mächtigen Trigger für den Verkauf nutzen kannst!



**Michael Larche**

VP, New Business Sales bei Dealfront

## Empfohlen für

- ✓ Sales- und Marketing-Manager, Business Development Representatives, Account Executives
- ✓ Marketing-Teams, die sich auf Leads im mittleren oder unteren Bereich des Funnels konzentrieren
- ✓ Customer Success- und Account Management-Teams

## Erwartete Ergebnisse

- ✓ Gezieltere Marketing- und Vertriebsmaßnahmen
- ✓ Gelegenheiten für Cross-Selling und Upselling
- ✓ Perfektes Timing für die Kontaktaufnahme

# Einleitung

Im Leben wie auch im Vertrieb hängt der Erfolg oft vom richtigen Timing ab. Im idealen Moment auf potenzielle Kunden zuzugehen, kann darüber entscheiden, ob Du ein Deal abschließt oder eine wertvolle Gelegenheit verpasst. Hier kommen Trigger Events ins Spiel. Diese Ereignisse sind wichtige Meilensteine in der Entwicklung einer Firma. Sie signalisieren, dass ein Unternehmen bereit ist, neue Produkte oder Dienstleistungen zu testen. Wenn Du diese Signale erkennst und darauf reagierst, kannst Du potenzielle Kunden genau im richtigen Moment ansprechen, in dem sie am empfänglichsten für Verkaufsgespräche sind.

Zu den wichtigsten Trigger Events zählt, wenn eine Firma ihre Expansionspläne bekannt gibt. Expansion signalisiert Wachstum, Chancen und oft auch den Bedarf an neuen Ressourcen, um dieses Wachstum zu unterstützen. Unabhängig davon, ob es sich um die Eröffnung einer neuen Zweigstelle, die Erschließung eines neuen Marktes oder die Personalaufstockung handelt: Befinden sich Firmen im Wachstumsprozess, sind sie für gewöhnlich auf der Suche nach Lösungen, die ihnen helfen, effizient zu skalieren und das Momentum beizubehalten.

Für Vertriebsteams ist dies der beste Zeitpunkt, um Kontakte zu Firmen aufzubauen. Sind sie im Wachstum, haben sie häufig ein höheres Budget und sind eher bereit, in Tools oder Services zu investieren, die ihre Expansionspläne unterstützen.

In diesem Play erkunden wir, wie Du das Trigger Event „Expansionspläne“ gewinnbringend nutzen kannst, um rechtzeitig und gezielt auf Deine Kunden zuzugehen.

Sobald Du verstehst, wie wichtig dieses Ereignis ist, kannst Du Deine potenziellen Kunden genau dann ansprechen, wenn sie sich aktiv auf eine Veränderung vorbereiten. Das erhöht Deine Chancen, wertvolle Kontakte zu knüpfen und neue Kunden zu gewinnen.

## Was sind Trigger Events?

Trigger Events, auch Kaufsignale oder Sales Trigger genannt, sind wichtige Meilensteine oder Veränderung im Lebenszyklus einer Firma, die eine Veränderung der Prioritäten oder Anforderungen signalisieren. Diese Ereignisse geben wertvolle Hinweise darauf, wann eine Firma eher bereit ist, sich mit neuen Produkten oder Services zu befassen, und sind daher ein wichtiger Faktor bei der Akquise. Indem Du diese Trigger erkennst, kann Dein Vertrieb zeitnah auf potenzielle Kunden zugehen, wenn die Wahrscheinlichkeit am größten ist, dass sie neue Möglichkeiten in Betracht ziehen.

Ein wichtiges Trigger Event ist, wenn eine Firma Expansionspläne ankündigt. Unabhängig davon, ob neue Niederlassungen eröffnet, neue Märkte erschlossen oder der Betrieb vergrößert wird, bedeutet eine Expansion oft, dass sich die Firma auf ein erhebliches Wachstum einstellt. Mit dem Wachstum entstehen neue Herausforderungen und Anforderungen. Das ist der perfekte Zeitpunkt für Vertriebsteams, um Lösungen anzubieten, die die Wachstumspläne unterstützen können. Das Signal „Expansion“ deutet nicht nur darauf hin, dass sich eine Firma im Wachstumsmodus befindet, sondern zeigt auch, dass sie wahrscheinlich auf der Suche nach Tools, Services und Partnerschaften ist, die ihr dabei helfen können, ihre Entwicklung voranzutreiben. Dies ist eine hervorragende Gelegenheit, Dein Produkt oder Deine Serviceleistungen als einen wichtigen Teil der Expansionsstrategie zu positionieren. Denn sie helfen der Firma, neue Herausforderungen zu meistern oder die Betriebsabläufe für ihre nächste Phase zu optimieren.

Die Ankündigung von Expansionsplänen weckt oft das Gefühl von Begeisterung und Aufbruchstimmung, das Du Dir zunutze machen kannst. Es ist nicht nur ein ausgezeichneter Grund, sich an Interessenten oder Bestandskunden zu wenden. Vielmehr zeigst Du durch die Berücksichtigung ihrer Expansionspläne auch, dass Du ihre Entwicklung aufmerksam verfolgst und Dich für den Erfolg ihrer Firma interessierst. Dadurch kannst Du auf einfache Weise auf sie zugehen und ihnen Lösungen anbieten, die zu ihrer neuen Ausrichtung passen. So kannst Du schon zu einem frühen Zeitpunkt der Expansion eine enge Beziehung zu ihnen aufbauen oder verstärken.

Wenn Du nach Auslösern für die Expansion suchst, achte auf Signale wie:

- ✓ Ankündigung von neuen Niederlassungen oder Anlagen
- ✓ Expansion in neue geografische Märkte oder Branchen
- ✓ Fusionen und Übernahmen

#### **TOP-TIPP**

Im Anschluss an eine Ankündigung kannst Du auch mit zahlreichen Neueinstellungen rechnen, was ein weiterer Indikator für Wachstum ist. Falls eine Firma keine Expansion bekannt gibt, aber dennoch viele Stellen besetzt, ist das ebenfalls ein Hinweis auf ein starkes Wachstum. Auch die Besetzung von wichtigen Führungspositionen, die das Wachstum vorantreiben sollen, deutet darauf hin, dass die Firma in Kürze expandieren wird.

Wenn Du diese Expansionssignale aufmerksam verfolgst, kannst Du Firmen identifizieren, die im Begriff sind, den Wandel voranzutreiben. So kannst Du Deine Kontaktaufnahme an die sich verändernden Anforderungen anpassen und hast eine größere Chance, Dich zu einem entscheidenden Zeitpunkt zu positionieren.

# Wie Du Firmen mit Expansionsplänen erkennst

Die Identifizierung von Unternehmen mit Expansionsplänen kann Dir einen Wettbewerbsvorteil verschaffen, da Du sie zu einem Zeitpunkt ansprechen kannst, an dem sie sich aktiv auf ihr Wachstum vorbereiten. Mit Dealfront kannst Du dies auf einfache Weise nachvollziehen und Dich automatisch benachrichtigen lassen, wenn eine Firma aus Deinem ICP (Ideal Customer Profile) ihre Expansionspläne bekannt gibt.

In der Vergangenheit konnten Pläne zur Expansion nur mit viel Aufwand von Hand verfolgt werden. Oft mussten Vertriebsmitarbeitende aktuelle Nachrichtenquellen, Branchenberichte und Pressemitteilungen durchforsten oder sogar direkt mit den Firmen Kontakt aufnehmen, um Einblick in ihre Wachstumspläne zu erhalten. Diese mühsame Vorgehensweise beanspruchte nicht nur viel wertvolle Zeit, sondern erschwerte auch die Erfassung aktueller und präziser Informationen.

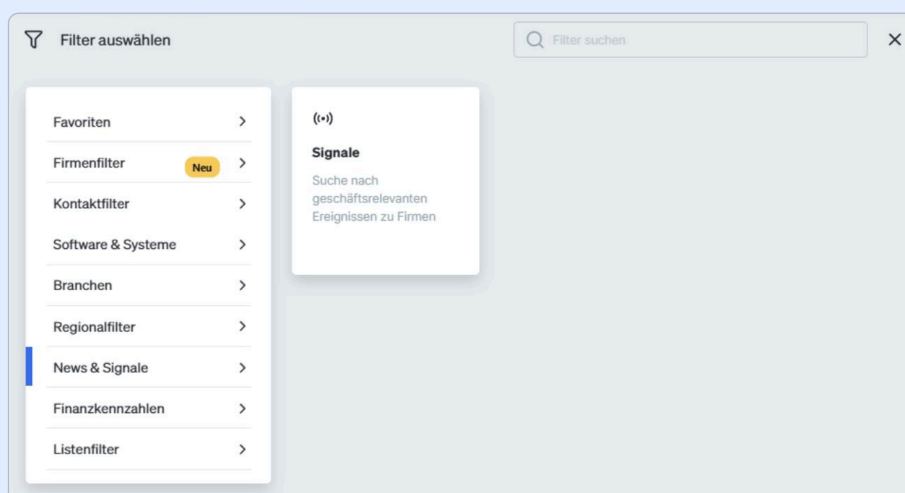
Mit Tools wie Google Alerts und den immer beliebter werdenden Networking-Plattformen, wie LinkedIn, lässt sich der Prozess zwar etwas optimieren, allerdings liefern sie oft nur begrenzte und manchmal auch unwichtige Informationen. Deshalb sind Sales-Teams nach wie vor gezwungen, sich durch einen Berg von Meldungen zu kämpfen, um konkrete und relevante Informationen zu finden.

Mit Dealfront ersetzt Du veraltete Methoden durch einen automatisierten Ansatz, der Dich sofort über Wachstumsankündigungen Deines ICP informiert.

Wir zeigen Dir Schritt für Schritt, wie Du diese Funktion einrichtest und keine Gelegenheit mehr verpasst.

## 1. Suche mit Dealfront Target

- ✓ Klicke auf „Filter hinzufügen“ und wähle unter „Filter auswählen“ „News & Signale“ aus. Klicke auf „Signale“.



- ✓ Klicke auf „Ereignisse auswählen“ und dann auf „Expansion“. Hier kannst Du festlegen, ob Du nach Firmen suchst, die eine „Expansion im Ausland“ planen und/oder ob Du nach „Fusionen und Übernahmen“ suchst. Außerdem kannst Du Deine Ergebnisse filtern, indem Du Suchkriterien in das Eingabefeld „Suchoptionen“ auf der rechten Seite eingibst. Darüber hinaus kannst Du weitere Suchkriterien definieren, indem Du entsprechende Angaben machst. Klicke abschließend auf „Firmen anzeigen“.

The screenshot shows a mobile application interface titled 'Signale'. On the left, under 'Signale auswählen', the 'Expansion' category is selected with a checkmark. Below it, 'Auslandsexpansion' and 'Übernahme / Zukauf' are also checked. On the right, the 'Suchoptionen' panel is visible, showing a date range set to 'letztes Jahr' and a dropdown menu for 'Event-Datum' set to 'Zukunft, aktuell, Vergangenheit'. At the bottom, there is a 'Filter hinzufügen +' button and a blue 'FIRMEN ANZEIGEN' button with a right-pointing arrow.

- ✓ Zudem kannst Du nach Firmen filtern, die neue Niederlassungen bauen oder eröffnen und somit auf Expansion und Wachstum durch neue Immobilien aufmerksam machen. Klicke hierzu einfach auf „Bauprojekt“ und wähle die Option „Neubauten & Erweiterungen“.

The screenshot shows the same 'Signale' interface. In this view, the 'Bauprojekt' category is selected with a checkmark. Underneath, 'Neubauten & Erweiterungen' is also checked. The 'Suchoptionen' panel on the right remains the same as in the previous screenshot. The 'FIRMEN ANZEIGEN' button is still present at the bottom.

- ✓ Mithilfe von Trigger Events kannst Du nach neuen potenziellen Kunden suchen. Allerdings liefern die Ergebnisse, die mit Bestandskunden übereinstimmen, auch Hinweise auf mögliche Cross-/Upsell-Möglichkeiten für existierende Kontakte. Nutze hierfür die CRM-Integration, damit Du sofort siehst, ob die Firma in Deiner Target-Liste bereits zu Deinen Kunden zählt. Auf diese Weise kannst Du eine bereits bestehende Kundenbeziehung vertiefen oder einen Anlass schaffen, um mit einem potenziellen Kunden erneut in Kontakt zu treten.
- ✓ Indem Du in den Ergebnissen auf die Anzahl der Trigger Events einer Firma klickst, werden Dir weitere Details zu dem jeweiligen Trigger angezeigt. Ein Klick auf den Trigger zeigt Dir die Originalquelle an:

The screenshot shows a search interface with a table of results. The table has columns for 'Firma', 'Trigger Events', 'Webseite', and 'Firmenbeschreibung'. A detailed view of a 'Trigger Event' is shown on the right, including the event title, date, and description.

Firma	Trigger Events	Webseite	Firmenbeschreibung
BMW Bank GmbH	7 Trigger Events zugeordnet	bmwbank.de	Das sind wir. Bereiten Sie Mobil...
Forto SE	1 Trigger Event zugeordnet	freighthub.com	Forto was founded with the visi...
CTS GmbH competence for technical	10 Trigger Events zugeordnet	cts-gmbh.de	"We offer you the complete rang...
Sievert SE	2 Trigger Events zugeordnet	sievert-international.com	Sievert ist ein familiegeprägtes...
Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm Netze Gm...	26 Trigger Events zugeordnet	swu-netze.de	Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm Netze...
MEDION AG	3 Trigger Events zugeordnet	mehr	Trigger Events
OHB SE	25 Trigger Events zugeordnet	mehr	Neubauten & Erweiterungen
Ortlieb Sportartikel GmbH	1 Trigger Event zugeordnet	mehr	Essen: Hines sichert sich 14.000 m² großes Logistikgebäude • THOMAS DAILY
IDEXX GmbH	2 Trigger Events zugeordnet	mehr	22.10.2024 AKTUELLES EVENT
PREFA GmbH Alu-Dächer und Fassad...	13 Trigger Events zugeordnet	mehr	Essen: Hines sichert sich 14.000 m² großes Logistikgebäude • THOMAS DAILY
Sparkasse Freiburg - Nördlicher Breis...	7 Trigger Events zugeordnet	mehr	Essen: Hines sichert sich 14.000 m² großes Logistikgebäude Hines hat für seinen offenen Hines European Core Fund (HECF) die Core-Logistikimmobilie "Essential" im Medion Technologie-Campus in Essen-Kraw erworben. Der Bau mit...
MOCOPINUS GmbH & Co. KG	24 Trigger Events zugeordnet	mehr	thomas-daily.de
Porsche Deutschland GmbH	84 Trigger Events zugeordnet	mehr	
Munich Fabric Start Exhibitions Gmbh...	9 Trigger Events zugeordnet	mehr	

## 2. Einen Alert einrichten

- ✓ Ein Beispiel: Nutze Deine in Target erstellte ICP-Liste und richte in Connect eine Benachrichtigung ein, damit Du informiert wirst, sobald das Trigger Event für Expansionen ausgelöst wird.

The screenshot shows the Dealfont Connect Dashboard. It includes a welcome message, a list of recently accessed companies, a list of companies, and a section for email alerts.

**Connect Dashboard**

**Herzlich Willkommen in Dealfont Connect**

Dealfont Connect verschafft Dir tiefe Einblicke in Deine Zielkunden dank 360°-Firmendossiers. Finde relevante B2B-Daten zu über 40 Millionen Firmen und über 180 Millionen Mitarbeitern auf Knopfdruck. Spare Recherchezeit ein dank über 17 Milliarden Nachrichten, über 25 Millionen Finanzzahlen, Jahresabschlüsse und mehr.

**Ihre zuletzt aufgerufenen Firmen**

- Blueprint Lighting NYC
- RatePAY GmbH
- Spectrum AG
- HAPERKO Hanseatisches Personal...
- GOLDBECK GmbH
- Trango B.V.
- EMJ Growth Partners Oy
- Scarlett Machinery Inc.

**Ihre Firmenlisten**

- Already in Salesforce
- test (2024-07-04)

**Zuletzt versendete E-Mail Alerts**

Bisher wurde an Sie noch kein E-Mail Alert versendet. Richten Sie einen Alert ein, indem Sie bei relevanten Firmen auf den E-Mail-Button klicken. Oder abonnieren Sie einen Alert zu einer Ihrer Firmenlisten.

- ✓ So richtest Du die Benachrichtigung ein:
  - ✓ Wähle eine in Target erstellte Liste im Bereich „Deine Firmenlisten“ aus.
  - ✓ Richte eine Benachrichtigung ein, indem Du auf „Alert konfigurieren“ klickst.
  - ✓ Wähle „Signale“ + „Auslandsexpansion“ und/oder „Neubauten & Erweiterungen“ und Deine bevorzugte Häufigkeit aus. So wirst Du per E-Mail über die neuesten Updates informiert und bist stets auf dem Laufenden, sobald die aktuellen Meldungen über Vergaben auf Deiner ICP-Liste erscheinen.
- ✓ Dies bietet Dir eine hervorragende Möglichkeit, mit personalisierten Nachrichten und Hilfs- oder Serviceangeboten zu reagieren.

## Die nächsten Schritte

Nachdem Du die Firmen bestimmt hast, die jüngst Expansionspläne verkündet haben, sind die folgenden Schritte wichtig, um diese Einblicke in konkretes Geschäftswachstum umzusetzen. Hier sind vier Tipps, was Du als Nächstes tun solltest:

### 1. Leads identifizieren und qualifizieren

- ✓ **Setze dich intensiv mit Deinen Firmen auseinander** – beginne damit, die Firmen auf Deiner Liste genau unter die Lupe zu nehmen und mache Dich mit ihren Zielen, Herausforderungen und wichtigsten Stakeholdern vertraut. Erkenne Pain Points und geschäftliche Hindernisse, damit Du eine zielgerichtete Herangehensweise entwickeln kannst, die demonstriert, wie Deine Lösung die spezifischen Anforderungen der Firmen erfüllt.
- ✓ **Priorisiere besonders vielversprechende Leads** – konzentriere Deine Anstrengungen auf die erfolgversprechendsten Leads auf der Grundlage von Engagement-Signalen. Wenn eine Firma aus Deinem ICP z. B. durch den Besuch Deiner Website Interesse signalisiert, ist das ein eindeutiger Hinweis darauf, dass sie für Deine Lösungen offen ist. Die Priorisierung von Leads erhöht die Relevanz und Aktualität Deiner Kontaktaufnahme.



## 2. Entwickle maßgeschneiderte Outreach-Strategien

- ✓ **Formuliere eine personalisierte Nachricht** – Wenn eine Firma Expansionspläne ankündigt, solltest Du zu ihrer Expansion gratulieren. Die ideale Möglichkeit, um ins Gespräch zu kommen. Achte darauf, dass Deine Nachricht exakt auf die Bedürfnisse und Herausforderungen der Firma abgestimmt ist und zeige, wie Deine Lösung den Erfolg der Firma fördert.
- ✓ **Sprich sie über verschiedene Kanäle an** – um Deine Präsenz zu erhöhen und Dein Engagement zu bekräftigen. Nutze unterschiedliche Kanäle wie z. B. E-Mail, LinkedIn, Telefon oder auch Direktwerbung, um mit potenziellen Kunden Kontakt aufzunehmen. Ein koordinierter, Multichannel Ansatz verbessert Deine Aussichten auf erfolgreiche Gespräche.

## 3. Pflege die Beziehungen

- ✓ **Konzentriere Dich darauf, Geschäftsbeziehungen zu pflegen** – versuche, nach dem ersten Kontakt bei jeder Interaktion einen Mehrwert zu schaffen. Teile wichtige Informationen zur wirkungsvollen Skalierung mit, biete Lösungen an, die auf die jeweiligen Expansionsziele abgestimmt sind, und positioniere Dich als vertrauenswürdigen Partner, der die Vision des Kunden unterstützt.
- ✓ **Kümmere Dich um Langzeitinteressenten** – nicht jeder potenzielle Kunde ist sofort zum Kauf bereit. Sorge mit einer Lead Nurturing-Strategie dafür, dass Du auch in der Expansionsphase präsent und relevant bleibst, indem Du wertvolle Inhalte, Produkt-Updates und regelmäßige Rückmeldungen anbietest. So bleibst Du im Gespräch und baust mit der Zeit Vertrauen auf.

## 4. Analysiere Deine Maßnahmen

- ✓ **Engagement überprüfen und optimieren** – Überprüfe, wie Firmen auf Deine Ansprache reagieren, und beurteile anhand dieser Daten die Effektivität des Ansatzes und passe ihn bei Bedarf an. Indem Du Deine Bemühungen genau nachverfolgst, gewinnst Du Erkenntnisse darüber, was Anklang findet. Das erlaubt Dir, Deine Strategie zu optimieren, um noch bessere Ergebnisse zu erzielen.

Mit diesen Tipps machst Du aus Firmen mit Wachstumsplänen treue Kunden, die für kontinuierliches Wachstum sorgen und die Wirksamkeit Deiner Marketing- und Vertriebsmaßnahmen maximieren.

## Perfekte Glückwünsche formulieren

Kündigt eine Firma ihre Expansionspläne an, ist dies ein Schlüsselmoment, in dem Du eine enge Beziehung aufbauen kannst. So kannst Du frühzeitig eine Nachricht schicken, in der Du Deine Unterstützung anbietest. Entscheidend für eine gelungene Gratulation ist, dass sie authentisch, persönlich und auf die Wachstumsstrategie der Firma zugeschnitten ist. Verwende keine allgemeinen Floskeln, sondern nimm Dir die Zeit, die Besonderheiten der Expansion hervorzuheben. Damit zeigst Du, dass Du ihre Wachstumspläne verstehst und ein ernsthaftes Interesse hast, sie auf ihrem Weg zu unterstützen.

Du kannst Dich von den typischen Werbebotschaften abheben, indem Du nicht nur E-Mails verschickst, sondern einen Brief oder eine Glückwunschkarte. Da wir in einer von digitaler Kommunikation geprägten Welt leben, hinterlässt eine persönlich gestaltete Karte oder ein Päckchen, das ins Büro geliefert wird, einen bleibenden Eindruck.

Achte grundsätzlich auf die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen wie die DSGVO. Überprüfe vor dem Versenden von Direktwerbung, ob Du die erforderlichen Genehmigungen hast und rechtskonforme Versandmethoden für B2B-Kampagnen befolgst.

Hier findest Du mehr Informationen und Leitfäden über DSGVO-konforme Kaltakquise:

- ✓ [Leitfaden für Kaltakquise in Europa: Wichtige Gesetze und Richtlinien im Überblick](#)
- ✓ [Keine Angst vor der Kaltakquise: ein Leitfaden](#)
- ✓ [Kaltakquise in Deutschland: Was ist erlaubt?](#)

## Vorlage

Die folgende Vorlage ist ein Beispiel für eine Nachricht, die Du in einer E-Mail, über LinkedIn oder in einer traditionellen Glückwunschkarte an einen potenziellen Kunden versenden kannst, der vor kurzem seine Firmenexpansion angekündigt hat:

Hallo **[Herr/Frau] [Nachname]**,

VORLAGE

Ich gratuliere Ihnen zu Ihrer Expansion. Neuland zu betreten ist immer eine aufregende Herausforderung, und ich kann mir vorstellen, dass Sie in diesem Moment sehr gespannt auf die Zukunft sind!

Die Nachfrage nach Ihren Produkten und Services ist sicherlich enorm, aber wird sicherlich noch weiter steigen.

Mit **[hier Deinen spezifischen Mehrwert einfügen]** können Sie auf dem Markt in dieser Region noch schneller wachsen.

Möchten Sie erfahren, wie? Zögern Sie nicht und kommen Sie gerne mit Ihren Fragen, Anmerkungen und Wünschen auf mich zu.

Mit freundlichen Grüßen

**[Dein Name]**

**[Deine Position]**

**[Deine Firma]**

### TIPP

Vermeide in dieser Situation Folge-E-Mails, da sie nach Deiner ersten Nachricht sehr generisch werden können. Schließlich möchtest Du Deinen potenziellen Kunden nicht vergraulen, wenn Du gerade sein Interesse zurückgewinnen willst!

## Fazit

Durch die Implementierung eines Trigger Events für „Firma gibt Expansionspläne bekannt“ und die automatisierte Benachrichtigung Deines ICP kannst Du Deine Verkaufsstrategie deutlich verbessern.

Du profitierst von:

- ✓ **Zielgenauere Marketing- und Vertriebsanstrengungen** – automatisierte Benachrichtigungen gewährleisten, dass Du Firmen ansprichst, die sich aktiv auf ihr Wachstum konzentrieren, wodurch Deine Maßnahmen relevant sind und rechtzeitig erfolgen.
- ✓ **Cross- und Upselling-Möglichkeiten** – Expandierende Firmen sind häufig auf zusätzliche Ressourcen und Leistungen angewiesen. Das bietet Dir die ideale Chance, durch Cross-Selling-Produkte oder durch Upselling weitere Services anzubieten.
- ✓ **Perfektes Timing für die Kontaktaufnahme** – dank Echtzeit-Benachrichtigungen weißt Du genau, wann Du aktiv werden musst. Wenn Firmen sich auf eine Expansion vorbereiten, sind sie am ehesten offen für neue Geschäftsbeziehungen und Konzepte.

Integrierst Du das Trigger Event in Deinen Verkaufsprozess, optimierst Du Deine Maßnahmen, weil Du Deine potenziellen Kunden zeitnah, personalisiert und zielgerichtet ansprichst, sobald sie bereit für Wachstum sind.

## **Dieses Play wurde von Dealfront erstellt**

Dealfront – die einzigartige Go-to-Market-Plattform für Europa – gibt Vertriebs- und Marketingteams die präzisesten B2B-Daten und Insights an die Hand, um europäische Märkte zu gewinnen.

Über 10.000 Unternehmen vertrauen auf Dealfront für bessere Leads, mehr Deals und höchste DSGVO-Konformität.

**Dealfront – Die Go-to-Market-Plattform für Dein Business in Europa.**

### **Kontakt**

#### **Sprich mit unserem Vertrieb**

+49 721 500 57 501  
sales@dealfront.com  
Demo buchen

#### **Kontaktiere unseren Support**

+49 721 500 57 500  
support@dealfront.com  
Help Center besuchen

#### **Allgemeine Anfragen**

[info@dealfront.com](mailto:info@dealfront.com)

**Identifiziere Firmen mit  
Expansionsplänen**

© 2025 Dealfront Group GmbH. Alle Rechte vorbehalten.