



01. Juli 2026 | eclou GmbH

eclou startet digitale D2D-Plattform und vernetzt Auftraggeber mit Vertriebspartnern

Neue Plattform bringt Auftraggeber und professionelle Vertriebsdienstleister für Door-to-Door-Projekte direkt zusammen

ELSDORF. Die eclou GmbH erweitert ihr Portfolio um eine innovative digitale Plattform für den Door-to-Door-Vertrieb (D2D). Ziel der neuen Lösung ist es, Unternehmen und professionelle Vertriebspartner direkt miteinander zu vernetzen und die Vergabe von Vertriebsprojekten deutlich einfacher, schneller und transparenter zu gestalten.

Digitaler Marktplatz für Vertriebsprojekte

Die Plattform funktioniert wie ein spezialisierter Marktplatz für den Außendienst: Unternehmen wie Stadtwerke, Energieversorger oder Telekommunikationsanbieter können ihre geplanten Vertriebsprojekte veröffentlichen – beispielsweise den Bedarf an einem Door-to-Door-Vertriebsteam für eine Kampagne im April oder den Ausbau eines bestimmten Vertriebsgebiets.

Registrierte Vertriebspartner und Dienstleister erhalten anschließend die Möglichkeit, sich direkt auf diese Projekte zu bewerben. Vor der Freischaltung auf der Plattform werden die Vertriebspartner qualifiziert, damit Auftraggeber ausschließlich mit geeigneten und professionellen Vertriebsorganisationen in Kontakt kommen. Auftraggeber können die eingehenden Bewerbungen vergleichen, geeignete Partner auswählen und die Zusammenarbeit unkompliziert über die Plattform anbahnen.

„Mit unserer neuen Plattform schaffen wir einen zentralen Treffpunkt für Auftraggeber und professionelle Vertriebspartner. Unternehmen finden schneller passende Dienstleister, während Vertriebsorganisationen Zugang zu neuen Projekten und Auftraggebern erhalten“, erklärt Sascha Korts, Geschäftsführer der eClou GmbH.

Plattform für unterschiedliche Branchen

Die Plattform richtet sich sowohl an Unternehmen, die regelmäßig externe Vertriebskapazitäten benötigen, als auch an selbstständige Vertriebsagenturen und Dienstleister, die ihre Auslastung erhöhen und neue Kunden gewinnen möchten.



Zu den ersten Zielgruppen zählen Energieversorger, Stadtwerke sowie Telekommunikations- und Glasfaserunternehmen.

Die wichtigsten Vorteile

- Direkte Vernetzung von Auftraggebern und Vertriebspartnern
- Ausschreibung von D2D-Projekten mit Regionen, Zeiträumen und Anforderungen
- Bewerbung qualifizierter Dienstleister auf veröffentlichte Projekte
- Schnellere Projektbesetzung und geringerer administrativer Aufwand
- Mehr Transparenz und Effizienz bei der Vermittlung von Vertriebsprojekten

Digitalisierung des D2D-Vertriebs

Mit der neuen Plattform setzt eClou einen weiteren Schritt in Richtung Digitalisierung des Vertriebsmarktes. Statt zeitaufwendiger persönlicher Netzwerke oder aufwendiger Einzelanfragen entstehen neue Möglichkeiten für eine schnelle, transparente und skalierbare Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und professionellen Vertriebspartnern.

Über die eclou GmbH

Die eclou GmbH mit Sitz in Elsdorf (NRW) entwickelt Softwarelösungen für datenbasierten Vertrieb und digitale Vertriebsprozesse.

Die Lösungen von eclou verbinden Analyse, Leadmanagement, Vertriebssteuerung und Reporting in einem integrierten Vertriebssystem, das Unternehmen bei der operativen Umsetzung und Skalierung ihrer Vertriebsprozesse unterstützt.

Die Lösungen von eclou kommen insbesondere bei Start-ups, KMU, Energieversorgern und vertriebsorientierten Unternehmen zum Einsatz.

Ansprechpartnerin

Minela Smakic
Marketing & Kommunikation
smakic@eclou.net
[+49 151 18477727](tel:+4915118477727)