

Referenzprojekt „Adressrecherche und -qualifizierung“



- Ziel
 - Regelmäßige Generierung zielführender Vertriebskontakte hinsichtlich definierter Zielgruppen für neu konzipierte Vertriebskampagnen
 - Fokus: Hauptsächliche Konzentration auf den deutschen Markt – teilweise Durchführung grenzübergreifender Maßnahmen
- Aufgabe
 - Identifikation von strukturierten Quellen möglicher zielgruppenkonformer Vertriebskontakte
 - Strukturierte Aufnahme der identifizierten Kontakte und Recherche von ergänzenden Informationen (z.B. Unternehmensgröße, Umsatzzahlen, Branchenzugehörigkeit)
 - Telefonische Kontaktaufnahme zu den Unternehmen mit dem Ziel der
 - Verifizierung erhobener Informationen
 - Identifikation von Ansprechpartnern und Entscheidern (Name, Position, persönliche Kontaktdaten usw.)
 - Vollständige Dokumentation und Aufbereitung sämtlicher erhobener Informationen
- Ergebnis
 - Bereitstellung einer belastbaren Datenbasis als Grundlage für die Umsetzung von Vertriebskampagnen

EXPOTECHNIK 

„In den vergangenen Jahren haben wir in dieser Form viele Kampagnen im Vertrieb durch die Consulimus AG vorbereiten lassen – Die Datenqualität ist wirklich hervorragend, der Preis stimmt und das Engagement unserer Ansprechpartner ist einfach toll.“

Julia Soschinski
Team Assistant Sales
Expotechnik Heinz Soschinski GmbH