

# Referenzprojekt „Telefonische Vertriebsunterstützung“

## ▪ Ziel

- Identifikation von relevanten Ansprechpartnern bei potentiellen Neukunden sowie Opt-in-Generierung zur vertrieblichen Kontaktaufnahme inklusive exakter Ermittlung von marketingrelevanten Informationen und Bedarfe an Produkten der 4WHEELS® SERVICES GmbH

## ▪ Aufgabe

- Telefonische Überprüfung und Aktualisierung von Unternehmensdaten
- Telefonische Qualifizierung verantwortlicher Ansprechpartner in vorgegebenen Positionen und Erhebung persönlicher Kontaktinformationen (Name, Position, persönliche Kontaktdaten etc.)
- Einholung relevanter Informationen als Basis für die Umsetzung zukünftiger Vertriebsaktionen
- Opt-In Einholung zur erneuten Kontaktaufnahme
- Strukturierte und übersichtliche Dokumentation der qualifizierten Daten in einer Excel-Tabelle

## ▪ Ergebnis

- Aufbereitete Kontaktdaten mit qualifizierten Unternehmen, relevanten Ansprechpartnern und vertriebsrelevanten Informationen als Grundlage für die Umsetzung zukünftiger Vertriebsaktionen



*„Wir sind mit den Ergebnissen der telefonischen Vertriebsunterstützung sehr zufrieden! - Die Daten sind für uns eine wichtige Grundlage, insbesondere für kommende Vertriebsaktionen. So eine kompetente und zuverlässige Unterstützung nehmen wir gerne wieder in Anspruch.“*

**Oliver Bussick**

Geschäftsführer

4WHEELS® SERVICES GmbH

