

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

„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

EXPOTECHNIK 