

Referenzprojekt „Vertriebsupport“

- Ziel
 - Kontinuierliche und umfangreiche Unterstützung im Vertriebsprozess zur Entlastung des Kernteams und zur Potentialsteigerung durch Erhöhung des Aktionsradius
- Aufgabe & Umsetzung
 - Webbasierte Erhebung von über 60.000 potentiellen gewerblichen Kunden in einem Zeitraum von acht Monaten
 - Kontinuierliche Bedarfsermittlung und Markterkundung im Rahmen von telefonischen Vertriebsgesprächen inkl. Entwicklung und Implementierung eines Auswertungsbogens zur übersichtlichen Ergebnisdarstellung
 - Regelmäßiger Import der erhobenen Kontakte in diverse Datenbanken
 - Data Quality Services
 - Zusammenführen verschiedener Listen in ein einheitliches Format
 - Datenabgleich und –anreicherung sowie Durchführung von Dublettenprüfungen
 - Pflege von Datenbanken
 - Monatliche Vor-Ort-Termine zur Besprechung des Status quo und zur Abstimmung weiterer Vorgehensweisen
- Ergebnis
 - Vollständige und aktuelle Kontaktdatenbasis als Grundlage für die Umsetzung aktueller und zukünftiger Vertriebskampagnen
 - Kontinuierliche Auswertung und Aufbereitung der Ergebnisse im Rahmen der Bedarfsermittlung und Markterkundung zur internen Weiterverarbeitung und zur Planung zielgerichteter Vertriebsaktivitäten



„Dank einer sehr flexiblen und professionellen Arbeitsweise unterstützt uns die Consulimus AG seit über einem Jahr in jeder Hinsicht erfolgreich in unseren Vertriebstätigkeiten. Hervorragende Ergebnisse und eine schnelle Umsetzung haben uns überzeugt!“

Jan Bartel

Abteilungsleiter
Geschäftskundenvertrieb
Deutsche Glasfaser Business GmbH

