Vertriebsoutsourcing oder Vertrieb auf Zeit?

Neue Kunden und mehr Umsatz

Unternehmen werden auf Abruf deutschlandweit im Vertrieb unterstützt. Sie erreichen das erfahrene AkquiseTEAM? der Werbekracher Deutschland GmbH über www.vertriebsagentur.marketing , um immer wieder neue Kunden zu gewinnen und mehr Umsatz zu erzielen.

AkquiseTEAM? revolutioniert den Vertrieb von Unternehmen
Die Hamburger Vertriebsagentur ist mit ihrem Vertriebsteam hervorragend aufgestellt. Der Mehrwert für ein Unternehmen liegt auf der Hand: 100 % erfahrene Sales-Vollprofis, kurzfristige Vertriebsunterstützung und 360° professionelle Vertriebsagentur.

Es rechnet sich, den Vertrieb auszulagern: Vertriebskosten runter, Umsatz rauf! Natürlich ist die Auslagerung des Vertriebs Vertrauenssache. Die Übersicht der praxiserprobten Vertriebsservices beantwort Fragen im Vorfeld. Die kostenlose Beratung unter 0800 100 3858 bringt Gewissheit. Die Sales-Strategen, Außendienstler und Direct Sales Spezialisten für PoS oder Messeaktivitäten sind garantiert hervorragende Profiverkäufer. Sie lösen Begeisterung aus!

Interimsales
Ist der Geschäftsleiter Vertrieb oder der Vertriebsleiter geplant oder ungeplant abwesend, nimmt idealerweise ein erfahrener Vertriebsspezialist als Interimsales Manager die Position vorübergehend ein. Hier kommt das AkquiseTEAM? der Werbekracher Deutschland GmbH ins Spiel: kurzfristig und professionell. Das Einsatzgebiet oder Vertriebsgebiet kann in Deutschland, in Österreich oder in der Schweiz sein. Die beiden Vertriebsbüros befinden sich Hamburg und Bad Doberan bei Rostock.

Ein gebuchter Interimsales Manager kann sofort die klare Positionierung und Strukturierung des Vertriebsteams, die professionelle Kundenbetreuung und die konsequente Kundenorientierung optimieren. Auch der Auftragseingang, der Deckungsbeitrag sowie die Ertrags- und Umsatzziele verdienen durch zielführende Vertriebsinstrumente Aufmerksamkeit.

Eine Vertriebsstrategie bleibt eine individuelle Angelegenheit. So lassen sich Auftragseingang und Vertriebsergebnis optimieren. Aus Marktanalysen können neue Vertriebsmaßnahmen entwickelt werden. Aus Reklamationen erwächst mehr Kundenzufriedenheit. Vertriebsmeetings können sehr fruchtbar sein, weil sie allen Beteiligten ein Gesamtbild der Marketingmaßnahmen erlauben. Das Reporting gegenüber der Geschäftsführung, einem Anteilseigner oder Vorstand ist unabdingbar.

Freie Vertriebsmitarbeiter
Ein weiterer Denkansatz sind Freelancer. Sie akquirieren neue Kontakte und betreuen Bestandskunden, vereinbaren Produktvorführungen, um einen Verkaufsabschluss herbeizuführen, entwickeln das Vertriebsgebiet und analysieren das Potenzial, erstellen Angebote eigenverantwortlich und wickeln Aufträge zielführend ab, vereinbaren per Outbound-Telefonie Termine und pflegen Daten im CRM sorgsam. Auch kann ein längerfristiges Entgegennehmen von Neubestellungen vereinbart werden.

Digitalisierung des Vertriebs
92 Prozent aller Unternehmen lassen den Mehrwert ungenutzt, der durch eine Website und einen Onlineshop erzielt werden kann. Das AkquiseTEAM? digitalisiert das Gewinnen von Kunden. Der Vertrieb wird teilweise dort ins Internet transformiert, wo es Vorteile verspricht. Dabei verschmelzen unterschiedliche Vertriebsstufen zugunsten eines flüssigen Arbeitsablaufes. Durch den zieldefinierten Full Service bleibt das AkquiseTEAM? Ansprechpartner für digitalisierte Arbeitsabläufe.

Vom qualifizierten digitalen Vertriebsaudit über eine digitale Vertriebspotenzialanalyse bis hin zur Entwicklung professioneller hochfunktionaler Landingpages, Firmenwebseiten und Conversion Rate Optimierung (CRO) bietet das AkquiseTEAM? alles, womit ein Unternehmen mehr Leads, Anfragen und sicher neue Kunden gewinnt.

Vertriebsverantwortliche werden deutschlandweit auf Abruf im Vertrieb unterstützt. Sie erhalten durch das AkquiseTEAM? der Werbekracher Deutschland GmbH faire und kompetente Beratung aus 27 Jahren Erfahrung: www.vertriebsagentur.marketing oder 0800 100 3858.

Bildquelle: [1] header-vertriebsteam

Pressekontakt

pressestall.com

Frau Christina Hansen
Lelka-Birnbaum-Weg 7
22457 Hamburg

https://presse.marketing/
info@werbekracher.com

Firmenkontakt

AkquiseTEAM Werbekracher Deutschland GmbH

Herr Andreas Herrmann
Lelka-Birnbaum-Weg 7
22457 Hamburg

https://vertriebsagentur.marketing
Salesforce@akquise.team

Das AkquiseTEAM? der Werbekracher Deutschland GmbH ist in Hamburg hanseatisch verwurzelt und deutschlandweit verkaufsfördernd engagiert. Es besteht aus hoch qualifizierten, leidenschaftlichen Vertriebsstrategen und Vollblut-Vertrieblern. Es entwickelt intelligente Vertriebskonzepte und schlagkräftige Verkaufsstrategien. Die Teammitglieder zählen zu den spürbar innovativsten Vertriebsoptimierern ihres Geschäftsfeldes. Sie beraten spürbar gewinnbringend. Sie unterstützen durch Interim Management Vertrieb, aktiven Verkaufsaußendienst oder Innendienstvertrieb. Eine maßgeschneiderte Vertriebs- und PoS-Strategie kann entwickelt werden. Crossmediale Konzepte erlauben, den Umsatz nachhaltig zu steigern: analog und digital.

Anlage: Bild