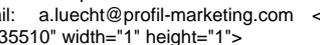




Unified Communications-Lösungen richtig vermarkten

Unified Communications-Lösungen richtig vermarkten
C4B bietet Unified Communications-Trainings für Vertrieb im ITK-Fachhandel an
Unter dem Titel "UC Lösungsvertrieb als Erfolgsstrategie" bietet der Münchner Telekommunikationsspezialist C4B Com For Business diesen Sommer an drei Orten in Deutschland praxisorientierte Trainings für Interessenten aus Vertrieb und dem Fachhandel an. Teilnehmer erfahren während der eintägigen Veranstaltung, wie Sie mit UC-Lösungen Neukunden gewinnen und mit ihren Bestandskunden neuen Umsatz generieren können. Die Trainings richten sich an Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Pre-Sales, Produktmanagement und Geschäftsführung im ITK-Fachhandel. In den Praxis-Workshops erfahren die Teilnehmer, wie sie den Kommunikationsbedarf ihrer Kunden in verschiedenen Abteilungen analysieren und mithilfe von UC-Bausteinen Lösungen aufzeigen, die weit über die klassische Telefonie hinausgehen. Die schnelle und nachhaltige Verbesserung der Arbeitsprozesse steht dabei im Vordergrund. Darüber hinaus wird den Teilnehmern vermittelt, wie sie ihr Unternehmen langfristig als Partner für ihre Kunden positionieren können. Wir freuen uns sehr, die sehr leistungsfähigen Lösungen der C4B GmbH unseren Systemhauspartnern anbieten zu können. Die XPhone Solutions bieten hervorragende Unified Communications Dienste, CTI oder auch Essentials für Microsoft Lync auf vielen unterschiedlichen Plattformen an. Das ist sehr interessant für die TK- und IT-Systemhäuser. Ein Training in Osnabrück unterstützen wir gern, da der Erfolgsfaktor Know-how ganz entscheidend für ein lukratives Geschäft unserer Partner ist." kommentiert Karl-Heinz Schoo (BU Manager UCC bei der Also Deutschland GmbH) das neue C4B-Angebot. "Das Potential für Unified Communications am Markt ist riesig. Es ist jedoch recht anspruchsvoll, dies vertrieblich zu erschließen. Mit den C4B-Trainings haben unsere Systemhauspartner praxisorientierte Vertriebsstrategien dazu kennenzulernen", erklärt Rolf Mittag, Geschäftsführer bei Komsa Systems AG. Die Trainings können direkt bei C4B oder über die Distribution (ALSO, KOMSA; itancia) bezogen werden. Es handelt sich bei dem Angebot nicht um Produkttrainings. Vielmehr geht es darum Fachhändlern aufzuzeigen, wie man UC-Lösungen vermarktet. Die Trainings von C4B finden in folgenden Städten statt: Hartmannsdorf, 25. Juni 2013
Germering/München, 3. Juli 2013
Osnabrück, 10. September 2013
Weitere Informationen sowie das Anmeldeformular sind erhältlich unter: <http://www.c4b.de/de/partner/trainingsprogramm/Training-UC-Loesungsvertrieb-als-Erfolgsstrategie.php> Über C4B Com For Business AG
Die C4B Com For Business AG ist - mit mehr als einer Million installierter Lizenzen - einer der führenden Hersteller von CTI- und Unified-Communications-Software. C4B entwickelt und vermarktet Kommunikationslösungen, die unter dem Markennamen XPhone in Unternehmen aller Größen und Branchen eingesetzt werden. Mit Diensten wie Sprache, Fax, CTI, Presence, Desktop Sharing und Instant Messaging sowie Lösungen für mobile Mitarbeiter verbessert Software von C4B die Interaktion von Unternehmen mit ihren Kunden nachhaltig und sorgt auch unternehmensintern für effiziente Kommunikationsprozesse. Der Vertrieb der Lösungen erfolgt über ein umfassendes Netz qualifizierter Partner, darunter auch namhafte Hersteller wie Siemens, Deutsche Telekom und Swisscom. Mehr über C4B erfahren Sie unter www.c4b.de.
C4B Com For Business AG
Marko Gatzemeier
Director Marketing
Gabriele-Münter-Straße 3-5
D-82110 Germering
Telefon +49 (89) 84 07 98-194
Fax +49 (89) 84 07 98-13194
Email: presse@c4b.de www.c4b.de
PROFIL MARKETING
Public Relations
Arno Lücht
Tel.: 089 - 2424 16-93
Email: a.luecht@profil-marketing.com www.profil-marketing.com


Pressekontakt

C4B

82110 Germering

presse@c4b.de

Firmenkontakt

C4B

82110 Germering

presse@c4b.de

Die C4B Com For Business AG wurde im Frühjahr 1999 gegründet. Kernkompetenz des Unternehmens mit Sitz in Puchheim bei München ist die Entwicklung und Realisierung von branchenneutraler Standardsoftware für Computer Integrated Telephony (CTI). Dabei hat sich C4B zum Ziel gesetzt, eine Synergie aus modernster Telekommunikations-, Netzwerk- und Datentechnik zu schaffen, die neue Standards in punkto Kundenkommunikation setzt. Mit mehr als 25.000 Installationen zählt C4B heute zu den führenden herstellerunabhängigen Anbietern von CTI-Lösungen. Der Vertrieb erfolgt über ein deutschlandweites Netz qualifizierter Fachhändler und Distributoren, darunter auch die Marktführer Siemens und Deutsche Telekom. Ein europaweites Distributions- und Händlernetz ist derzeit im Aufbau.