



Servicepaket I Qualifizierte Terminbeschaffung durch MDC

Sie haben super Produkte und/oder Dienstleistungen und auch einen gut qualifizierten Vertrieb dafür? Sie stellen sich aber oft die Frage, wie kann dieser gut qualifizierte und kostenintensive Vertrieb mehr bei Kunden und vor allem neuen Interessenten zur Präsentations- oder Verhandlungsterminen sein?

- Das Marketing bringt „Leads“, der Vertrieb braucht aber echte Opportunities?
- Über die Homepage kommen Anfragen, diese Interessenten haben aber auch alle Ihre Mitbewerber angeschrieben?
- Klassische Call-Center bringen im ersten Schritt viele Termine (Quantität) nur die Qualität der Termine ist nicht, was Sie wollen?
- Auf Messen gibt es tolle Gespräche, die im Nachgang doch eher unverbindlich waren?
- Ihre Produkte und Dienstleistungen sind so erklärungsbedürftig, dass für den Erstkontakt Accountmanagerqualität gefragt ist?

Genau diese Situationen kennen wir von vielen Partnern und Kunden. Hier setzen unsere Dienstleistungen an. Wir ergänzen Sie dort, wo es für Sie am sinnvollsten ist, wo Ihre Organisation Unterstützung braucht.

Wir telefonieren nicht wie klassische Callcenter, sondern nach intensiver Beschäftigung mit der Materie gezielt in gemeinsam definierte Zielmärkte. Dabei fangen wir nicht bei „0“ an, sondern bauen auf jahrelange Erfahrung im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen auf und nutzen für Sie unsere vielfältigen Kontakte im Cross-Selling. Wir arbeiten nicht in Konkurrenz zu Ihrem Vertrieb, sondern Unterstützen Ihre Strukturen.

In diesem Servicepaket I Konzentrieren wir uns auf die Beschaffung hochqualitativer Termine für Ihren professionellen Vertrieb. Sofern Sie im Bereich Sales Management Bedarf für Unterstützung sehen, lesen Sie gern Servicepaket II.

Termine für Arbeitsgespräche / Präsentationen zu Ihren Themen:

- zur Implementierung Ihrer Software oder Ihrer IT Dienstleistungen für Neukunden
- Dienstleistungs- und/oder Softwareerweiterung (zusätzliche Module / Services)
- Projekte bei bestehenden Kunden (Customizing)
- Trainings der Key und/oder Enduser
- Oder weiterer direkt abgeprochener Themen



Todo's der MDC dafür

- Beschaffung der Adressen und/oder konkreter Opportunities
- Qualifikation derselben
 - Erweiterung und Konkretisierung der Daten (z.B. Ansprechpartner, Durchwahlen, E-Mailadressen usw.)
 - Klärung ob es echte Opportunities sind?
 - Gibt es konkrete Projekte? Welche?
 - Passt der Interessent zu Ihnen, zu Ihrem Portfolio
- Ggf. Versand von Unterlagen
- Erstellung und Bearbeitung von Wiedervorlagen
- Absprachen und Fixieren von konkreten Terminen mit Inhalten (siehe oben)
- Dokumentation des Vertriebsprozesses
- Übergabe der qualifizierten Daten der Accounts mit Termin / konkretem Projekt

Zusätzlich können Sie hochqualifizierte Adressen aus den Telefonaktionen zur weiteren Nutzung (Marketingaktionen, Mailings usw.) durch Ihre eigene Organisation erwerben.

Worin liegt Ihr Nutzen?

Flexibilität:

Sie geben vor zu welchen Zeiten Sie mehr oder weniger Termine für Ihre Accountmanager benötigen. Egal, ob Sie auf eine kontinuierlichere Auslastung des Vertriebes oder auf die Sicherung zukünftiger Erfolge fokussieren, wir stehen für Sie zur Unterstützung bereit.

Fachkunde:

Bei uns telefonieren keine Callagents, Vertriebsinnendienstler oder festangestellte Accountmanager, die Ihre Aufgabe nicht in der Kaltakquise sehen, sondern hochqualifizierte und hoch motivierte Mitarbeiter, die selbst als Sales Manager tätig sind.

Darüber hinaus können Sie vom Cross-Selling-Effekt profitieren, da wir für verschiedenste IT Firmen ähnliche Vertriebsdienstleistungen erbringen und so bei einer hohen Anzahl von Entscheidern im direkten Kontakt sind.

Klare Kostenstruktur

Einfache, klar formulierte Servicelevel für Ihre individualisierte Vertriebsunterstützung mit klaren Verantwortlichkeiten und klaren Kostenstrukturen. Bei uns wissen Sie jederzeit genau, wofür Sie bezahlen und wie viel.