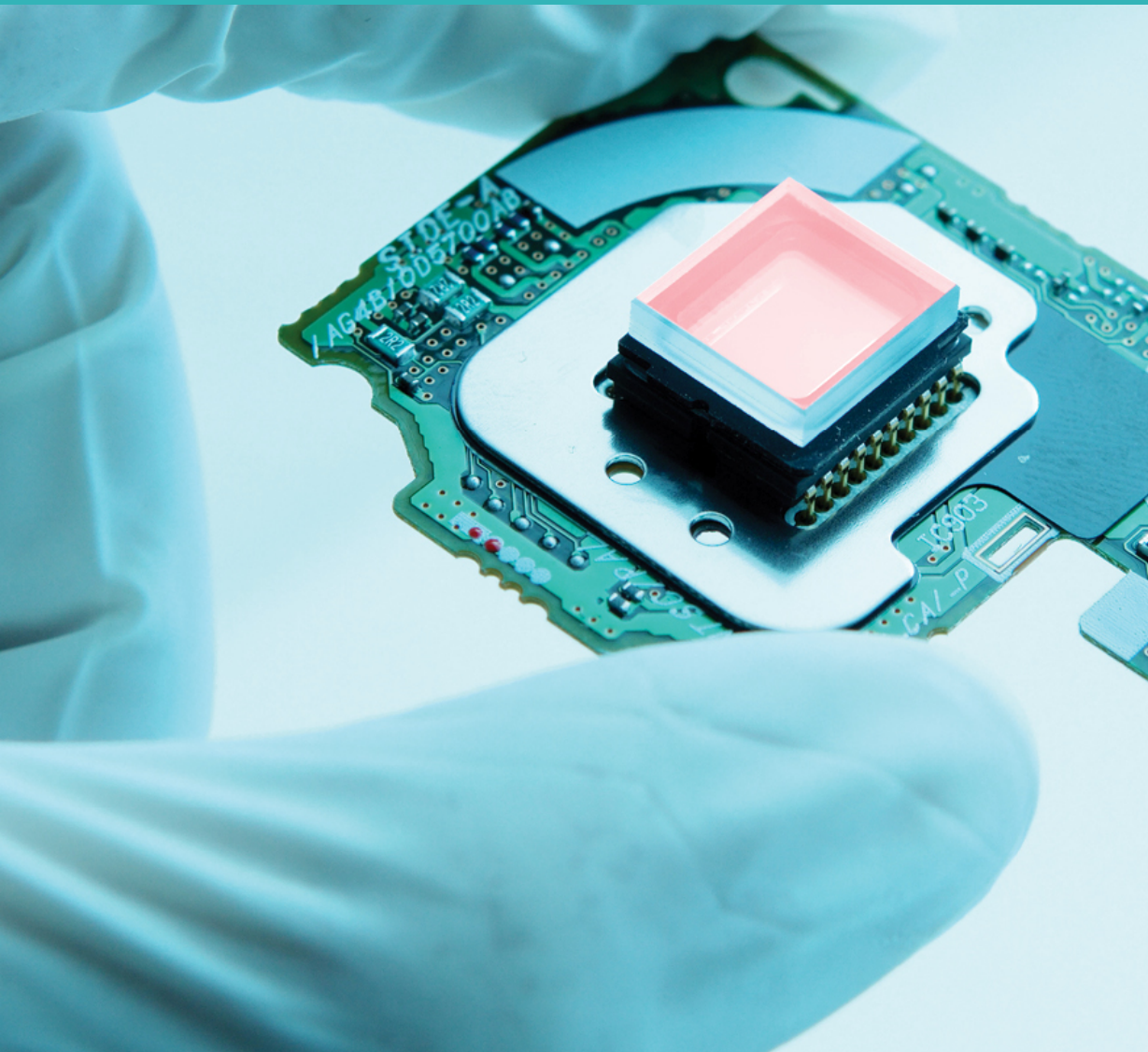


Кейс: Телемаркетинг



ЗАКАЗЧИК

- Мультинациональная Американская корпорация, производитель электронных устройств и компьютерных компонентов
- Обеспечение ежеквартальных значений прибыли POR, задач по продаже продукции и участию клиентов в Партнерской Программе

ЗАДАЧА

- Обеспечение ежеквартальных значений прибыли POR, задач по продаже продукции и участию клиентов в Партнерской Программе

РЕШЕНИЕ

- Предоставление услуги телемаркетинга и продаж, а также поиск потенциальных клиентов и их разработка

ДЕЙСТВИЯ

- Исходящие и входящие звонки в рамках экаунт-менеджмента по клиентской базе (более 2000 клиентов), работающих по компонентному направлению и по направлению готовых решений
- Разработка методик для эффективного ведения переговоров
- Привлечение новых клиентов в партнерскую программу
- Совершение кросс продаж среди действующих клиентов
- Поддержка тематических мероприятий и конференций

РЕЗУЛЬТАТ

- Выполнение общего годового плана продаж на 107%, что составило \$17M yearly revenue

НИЖНИЙ НОВГОРОД



KELLY®