

B2B-Telefonverkauf

HINTERGRUND

- Ein Anbieter von Telekommunikationslösungen hat seinen Fernabsatzzyklus ausgelagert, um kleine und mittlere Unternehmen effizient anzusprechen. Ziel: Industrialisierung der ausgehenden Telefonakquise und Steigerung des Neukundenvolumens bei gleichzeitiger Vereinfachung des Vertragsabschlusses.

KPIs

- ◆ +1.700 neue B2B-Kunden pro Jahr
- ◆ Kompletter Verkaufszyklus wird aus der Ferne abgewickelt
- ◆ Optimierte Konversionsrate durch individuelle Betreuung
- ◆ 100 % der elektronischen Signaturen werden über Sell & Sign verarbeitet

OPERATIVER UMFANG

- Outbound-Anrufe bei Entscheidungsträgern in Unternehmen
- Präsentation der Angebote (Festnetz-/Mobilfunk, Hochgeschwindigkeitsinternet, Sicherheit)
- Erstellung individueller Angebote
- Begleitung bis zur elektronischen Unterschrift über Sell & Sign
- Sicherer VPN-Zugang zum Kundeninformationssystem

HERAUSFORDERUNGEN


- Optimierung der Konversionsrate bei kleinen und mittleren Unternehmen
- Verkürzung des Verkaufszyklus durch Digitalisierung des Prozesses
- Sichere Einhaltung der Vorschriften für den Handel gewährleisten
- Gewährleistung einer einheitlichen Kommunikation durch geschulte Telemarketing-Mitarbeiter

MASSGESCHNEIDERTE ANSATZ

- 1 Aufbau eines Teams für den B2B-Telefonverkauf
- 2 Fortlaufende Schulungen zu Telekommunikationsangeboten und Abschlussmethoden
- 3 Optimiertes Verkaufsskript, das sich an den Kundenbedürfnissen orientiert
- 4 Nahtlose Integration mit Kunden-Tools für Angebote und Verträge



 www.advancia-teleservices.com

 26, rue Socrate – ZAC Khéreddine –
Le Kram 2015 - Tunis - Tunesien