

Outsourcing sprzedaży

Wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw w organizacji i rozwoju sprzedaży

Kiedy outsourcing?

Planujesz wprowadzenie nowego produktu na rynek?

Chcesz dotrzeć do grupy nowych klientów?

Masz zamiar rozbudować sieć sprzedaży?

A może stworzyć system franczyzowy?

Twoja branża charakteryzuje się silną sezonowością?

Twój obecny zespół sprzedaży jest przeciążony, albo mocno osłabiony wskutek absencji lub rotacji?



Kiedy outsourcing?

Czy choć raz odpowiedziałeś „tak”?

Czy chciałbyś uniknąć kosztownych błędów?

Czy nie chcesz problemów z przerostem zatrudnienia?

Proponujemy skorzystanie z usługi outsourcingu, świadczonej przez zaangażowanych fachowców z wieloletnim doświadczeniem.

Z usług zespołu Marketing-Spy.



Jak pomagamy?

Wspieramy firmy w **organizacji i rozwoju sprzedaży**.

Nasze podstawowe obszary działania:

- analiza rynku i konkurencji,
- wprowadzanie nowych produktów na rynek,
- tworzenie systemów franczyzowych,
- budowa bądź rozbudowa sieci sprzedaży,
- docieranie do nowych klientów i rynków zbytu,
- wsparcie w rekrutacji i szkoleniach zespołów sprzedażowych,
- organizacja sezonowych bądź specjalnych akcji sprzedażowych,
- zastępstwo za handlowców firmy w przypadku absencji bądź rotacji,
- uzupełnienie sił sprzedażowych Klienta w szczycie sezonu...



Dlaczego outsourcing?

Podstawowe argumenty za skorzystaniem z usług outsourcingu:

- niskie ryzyko kosztowe. Możliwość rezygnacji z usług w każdym czasie,
- brak potrzeby zwiększania zespołu przedstawicieli oraz nadzorujących ich managerów,
- brak kosztów związanych z zakupem i utrzymaniem narzędzi pracy,
- wykluczenie ryzyka i kosztów zwolnień chorobowych i rotacji,
- obniżenie kosztu procesów sprzedaży średnio o 20%,
- dostęp do fachowców, wiedzy i kontaktów nie dostępnych w ramach organizacji.

Gwarancja

Co gwarantujemy?

- świeże, nieszablonowe podejście do rozwiązywanych problemów,
- profesjonalizm,
- poufność przekazanych informacji,
- pełne zaangażowanie i otwartą komunikację z Klientem.

Zaufali nam:



Zarząd



Michał Sokołowski

Doświadczony handlowiec, ekspert w zakresie budowy relacji oraz rozwoju sieci sprzedaży. Specjalista z zakresu wywiadu gospodarczego.



Adam Wawrzyńczyk

Doświadczony business development manager. Specjalista z zakresu tworzenia strategii sprzedaży i rozwoju systemów franczyzowych.

Kontakt

Zapraszamy do kontaktu.

W trakcie niezobowiązującej rozmowy, określimy w jaki sposób jesteśmy w stanie Ci pomóc w rozwoju sprzedaży.

Telefon: +48 669 143 180

E-mail: michal@marketing-spy.pl

www: marketing-spy.pl

