

Neukundengewinnung mit System

02.04.2008, 16:04 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *PERTAL - Perfect Research Talarczyk*



Wuppertal, 02.04.2008 - PERTAL, professioneller Dienstleister für Recherche und Qualifizierung von potenziellen Neukunden sowie Pflege von Bestandskunden, hat sein neues PERTAL Konzept 2.5 erfolgreich eingeführt. Das neue PERTAL Konzept 2.5 liefert Unternehmen 250 Kontakte potenzieller Neukunden pro Monat aus der Geschäftswelt. PERTAL garantiert, dass sämtliche Kontakte bislang unbearbeitet sind und dem neuesten Stand entsprechen. Die modulare Gestaltung des Konzepts hilft je nach Bedarf bei Neukundengewinnung, Markteroberung oder Bestandskundenpflege. Das neue Konzept wird abgerundet durch eine Erfolgskontrolle in Unternehmen, die zusätzliche Sicherheit bei der Zusammenarbeit liefert. Das PERTAL Konzept 2.5 kann monatlich individuell gebucht werden.

„Wir freuen uns, dass wir mit unserem neuen PERTAL Konzept 2.5 eine Dienstleistung bieten können, die dem Wunsch von Unternehmen nach individueller projektbezogener Unterstützung nachkommt“, so Stefan Talarczyk, Inhaber von PERTAL. „Seit Einführung des Konzeptes konnten wir schon zahlreiche Erfolge bei der Neukundengewinnung und Markteroberung verbuchen“.

Überzeugt vom neuen PERTAL Konzept 2.5 zeigt sich auch Andreas Vehlow, Verkaufsberater Groß- und Firmenkunden von der Kamps-Gruppe, Bergkamen. „Wir lassen uns erst seit ca. 2 Monaten von PERTAL unterstützen und sind über den Erfolg der Zusammenarbeit innerhalb dieser kurzen Zeit sehr beeindruckt. Mit PERTAL ist der Verkauf planbar, da wir stets aktuelle Informationen bekommen, wann und welcher Bedarf bei potenziellen Kunden besteht. Unser Verkauf kann diese Kontakte dann gezielt bearbeiten und braucht sich im Vorfeld nicht um die Recherche und die Bedarfsermittlung kümmern, was ihm im Alltagsgeschäft auch nicht möglich ist und ihn so deutlich entlastet.“ Vehlow führt weiter aus: „Das ist der enorme Vorteil der Dienstleistung von PERTAL: aktuelle und strukturierte Kontakte mit Informationen zum Zeitpunkt des Kaufinteresses und zum Produkt. Dazu kommt, dass bei PERTAL auch sehr individuelle Anforderungen abgedeckt werden können, wenn es beispielsweise um die Ermittlung des Kaufinteresses bestimmter Zielgruppen geht. PERTAL ist dabei ein kompetenter Partner, den wir gern weiterempfehlen.“

Mit dem neuen PERTAL Konzept 2.5 erweitert PERTAL seine Dienstleistungspalette, die seit 2003 erfolgreich eingesetzt wird und Unternehmen bei Markteroberung, Neukundengewinnung oder Bestandskundenpflege unterstützt. Natürlich stehen weiterhin das bewährte PERTAL Konzept Classic und die PERTAL Bestandskundenpflege zur Verfügung, die im Non-Stop-Einsatz oder zeitlich begrenzt eingesetzt werden können. Weitere Informationen unter www.pertal.de.

Portrait

Das in Wuppertal ansässige Unternehmen PERTAL unterstützt seit 2003 deutschlandweit erfolgreich Unternehmen im Bereich der Markteroberung, Neukundengewinnung und Bestandskundenpflege.

News-ID: 200471 • Views: 1423 (Stand: 02.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/200471/Neukundengewinnung-mit-System.html>