

BrainProject unterstützt IT-Firmen in ihren Akquisitionsprozessen

18.08.2005, 17:08 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *BrainProject GmbH*

Der Schlüssel zu mehr Effizienz im IT-Vertrieb

Die BrainProject GmbH übernimmt bei kleinen und mittelständischen IT-Unternehmen die konsequente Bearbeitung, Erfassung und Ausschöpfung der vorhandenen Interessenten-Potenziale. Vorteile für die Kunden: Die optimale Betreuung eines jeden Interessenten entsprechend seiner Wertigkeit und Anforderungen. Dadurch wird der Vertrieb effektiv entlastet, um sich auf seine viel versprechenden Kundenpotenziale konzentrieren zu können.

In vielen Unternehmen mangelt es heute an der systematischen und effizienten Neukundenakquise sowie der ständigen Betreuung von Kunden und Interessenten. Dabei sollte die Pflege der Kundenbeziehungen und Ausschöpfung aller Umsatzpotenziale normal und selbstverständlich sein. „Sehr oft fehlt in den Unternehmen eine systematische und planvolle Potenzialbetreuung durch den Vertrieb“, resümiert Isolde Born, Geschäftsführerin des BrainProject Contact-Centers. Die heutigen Herausforderungen an die Vertriebsressourcen sowie der alltägliche „Kampf“ um die Kunden münden nach Meinung der Fachfrau sehr oft in eine uneffiziente Interessenten- und Kundenbetreuung. Das Ergebnis: Täglich wandern potenzielle Interessenten- und Kunden ab.

Mit der Auslagerung der Akquisitionsprozesse an BrainProject stellen die IT-Unternehmen sicher, dass jeder ihrer Interessenten über alle Phasen des Verkaufs bis zur Entscheidung begleitet wird. So erhält der potenzielle Käufer in jeder Stufe des laufenden Bearbeitungszeitraums die für ihn richtige, individuelle Betreuung. Dabei werden die durch BrainProject im Akquisitionsprozess generierten ‚Hot-Leads‘ sofort an den Kundenvertrieb weitergeleitet. „Dieser konzentriert sich dann auf das Verkaufsgespräch und wird von allen langwierigen und aufwendigen Aktivitäten zur Anbahnung von Kundenkontakten befreit!“, so beurteilt Klaus Hänel, Geschäftsführer des BrainProject Daten-Centers, das effiziente Erfolgsrezept für die Kunden. Darüber hinaus werden mit dem permanenten Zugriff auf die spezialisierten BrainProject-Ressourcen und der Einbindung des Daten- und Kontakt-Spezialisten nachhaltig die Vertriebs- und Marketingkosten gesenkt und die Kundenkontakte erhöht.

Als kleine Marketingberatung 1999 gegründet, unterstützt BrainProject heute in jährlich über 150 IT-Kundenprojekten die Akquisition und Ausschöpfung von Kundenpotenzialen im IT-Markt. Am Standort Bruchsal sorgen auf über 500 qm Bürofläche insgesamt 40 Mitarbeiter für eine professionelle Umsetzung der Kundenanforderungen.

Kontakt:

BrainProject GmbH
Isolde Born, Klaus Hänel
Vichystr. 9 (Gewerbegebiet II)
76646 Bruchsal

Tel 0049 7251/ 9 32 3-0
Fax 0049 7251/ 93 23 25
info@brain-project.de
www.brain-project.de

Presseinformation:

Klaus Hänel

BrainProject GmbH
Vichystr. 9 (Gewerbegebiet II)
76646 Bruchsal

News-ID: 57456 • Views: 157 (Stand: 17.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/57456/BrainProject-unterstuetzt-IT-Firmen-in-ihren-Akquisitionsprozessen.html>