

Hersteller Sensorik mit langfristigem Nurturing zur Leadgenerierung im B2B Bereich

23.04.2013, 09:16 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *alivello GmbH*



Ein spezialisierter Hersteller von Sensortechnik nutzt seit Jahresbeginn die Dienstleistungen der "alivello" GmbH zur Leadgenerierung mit Geschäftskunden für seine Neukundenansprache. Die Zusammenarbeit läuft so erfolgreich, dass die Unterstützung durch eine langfristige Leadgenerierung fortgeführt wird.

Die "alivello" GmbH betreut ab sofort die vollständigen Wiedervorlagen der Zielgruppe und kontaktiert die technischen Entscheider in einer dauerhaften und zielgerichteten Ansprache, bis der Reifegrad eines identifizierten Projektes oder eines Termins mit Handlungsbedarf ermittelt werden kann.

"Die Erfahrung zeigt, dass aus den "angewärmten Interessenten" ein deutlich höherer Output an qualitativ hochwertige Leads generiert werden kann, als es in einer einmaligen Ansprache möglich ist", freut sich Daniel van Lierop über den Erfolg der Aktion.

Portrait

Das Unternehmen „alivello“ ist Telemarketing Spezialist für Geschäftskunden Kommunikation zur Marketing- und Vertriebsunterstützung in der technischen Industrie.

Die ausgebildeten Mitarbeiter führen im Namen der Auftraggeber Entscheidungsgespräche und generieren hochwertige Sales Leads für den Vertrieb. Als Sales Center führt "alivello" Fachgespräche mit Entscheidern im B2B Umfeld, wecken Interesse an Produkten und Lösungen, generieren Projekte für den Vertrieb und positioniert deren Auftraggeber am Markt.

Die Leistungen werden im Telemarketing Ansatz durchgeführt. Die B2B Spezialisten agieren mit Fingerspitzengefühl und sind in der Lage offene und qualitativ hochwertige Entscheidungsgespräche zu führen. Das Ziel des Unternehmens ist es, dem Vertrieb gewinnbringende Beziehungen und eine wertvolle Substanz an neuen Potenzialen aufzubauen.

News-ID: 714607 • Views: 728 (Stand: 08.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/714607/Hersteller-Sensorik-mit-langfristigem-Nurturing-zur-Leadgenerierung-im-B2B-Bereich.html>