



Vertriebsunterstützung
Consulting
Serviceunterstützung

“ Wir sprechen
für Erfolg

triveo ist Ihr B2B Telemarketing Spezialist

Nachhaltiges Wachstum durch Neukundengewinnung und Bestandskundenpflege



triveo ist mit über 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einer der führenden Full-Service Dienstleister für ganzheitliches Interessenten- und Kundenmanagement.

Unsere Kernkompetenz ist die professionelle Vertriebsunterstützung von Anbietern erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen im Business to Business Umfeld.

Als wäre es ein Teil von Ihnen: Ihr externer Vertriebsinnendienst

Unsere qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterstützen Sie dabei, Ihre Zielkunden anzusprechen und Interessenten und Bestandskunden systematisch und strukturiert zu kontaktieren und zu pflegen. Dafür bieten wir Ihnen einen auf Sie maßgeschneiderten „externen Vertriebsinnendienst“, der mit Ihrer eigenen Vertriebsmannschaft ein schlagkräftiges und erfolgreiches Team bildet.

Verkaufsgespräche: Klar definiert und kundenspezifisch

Unser Schwerpunkt liegt auf der qualitativ hochwertigen Ansprache erfolgversprechender Neu- oder Bestandskunden sowie potenzieller Geschäftspartner. Grundlage dafür ist Ihre klar definierte Vertriebsstrategie, die wir regelmäßig mit Ihnen im Detail abstimmen.

Internationalität: Service grenzenlos

Bei Bedarf können wir auch international für Sie tätig werden - neben Deutsch bieten wir unseren Service auch auf internationaler Ebene mit einer Vielzahl an Muttersprachlern.

10 Jahre Erfahrung

Die Ansprache: Professionell und auf Augenhöhe

Gleich, ob sich Ihre Kampagne an den Vorstand, an Marketing-, Vertriebs- oder IT-Leiter von DAX- Unternehmen wendet oder an die Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen:

Unsere geschulten und routinierten Mitarbeiter finden die richtigen Worte, agieren und reagieren sensibel und situationsbedingt, nicht nur passend zur jeweiligen Führungsebene, sondern auch branchenspezifisch.

Wir sind in Automotive-Themen ebenso zuhause wie im Bereich der IT- und Investitionsgüter, Dienstleistungssektor, Maschinenbau und Fertigungsindustrie.

“ Der direkte und schnellste Weg zu Ihren Kunden!

Nachhaltigkeit und Hartnäckigkeit: Zur rechten Zeit am rechten Ort

Uns geht es bei der Akquisitionsarbeit für Sie nicht nur darum, kurzfristige Leads zu generieren, sondern mittel- bis langfristig Ihre Sales Pipeline mit werthaltigen Kontakten aufzufüllen und Opportunities zu schaffen.

Dafür bieten wir Ihnen die optimale Unterstützung Ihrer eigenen Außendienstmannschaft: durch die systematische und strukturierte Kommunikation per Telefon, eMail und Social Media mit Entscheidern Ihrer Zielgruppen auf dem höchst möglichen Ansprechpartnerniveau.

Gewusst wie: Vorbereitung ist 90 Prozent des Erfolgs

Webseiten und Social Media des Kunden, wie beispielsweise Xing oder LinkedIn sind heute bei vielen Unternehmen selbstverständliche Informations- und Kommunikationsplattformen. Diese nutzen auch wir um jedes Gespräch im Vorfeld optimal vorzubereiten, um auf Augenhöhe den offenen Dialog zu führen.



Effektiv mehr Kunden: Neue Termine für Ihren Außendienst

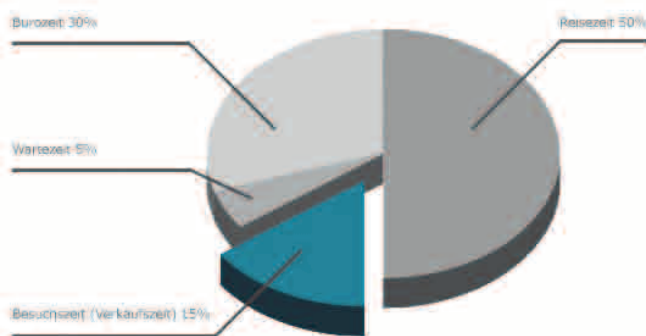
Immer am Ball: Von der Kontaktaufnahme bis zur Routenplanung

Bei der Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden geht das Team von triveo ebenso vertrauenswürdig wie professionell vor. Ziel ist es, den Nutzen Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung in den Vordergrund zu stellen und somit Interesse bei dem potenziellen Kunden zu wecken.

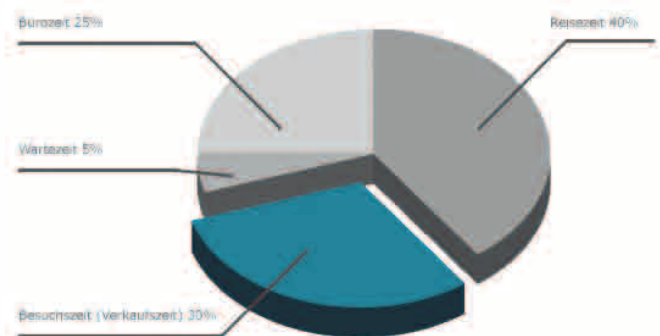
Während des gesamten Prozesses arbeitet das triveo Team Hand in Hand mit den Mitarbeitern Ihres Außendienstes zusammen. Wir koordinieren Ihre Termine und erstellen für Sie eine optimale Routenplanung. Der Außendienst erhält die von uns aufbereiteten Kundendaten und kann diese optimal zur Vorbereitung des Kundentermins nutzen.

Erhöhung der Vertriebschancen: Verdoppelung der Zeit beim Kunden

Produktivitätssteigerung mit Außendienstterminierung



Zeitsituation des Außendienstes **vor** der Vertriebsunterstützung durch triveo.



Zeitsituation des Außendienstes **während** der Vertriebsunterstützung durch triveo.

Die Grafik macht deutlich, wie unsere professionelle Vorgehensweise Ihr Team optimal unterstützt: Ihre Außendienstmitarbeiter werden entlastet, Terminüberschneidungen gehören der Vergangenheit an. Das schont nicht nur die Nerven, sondern vor allem auch das Reisekostenbudget.

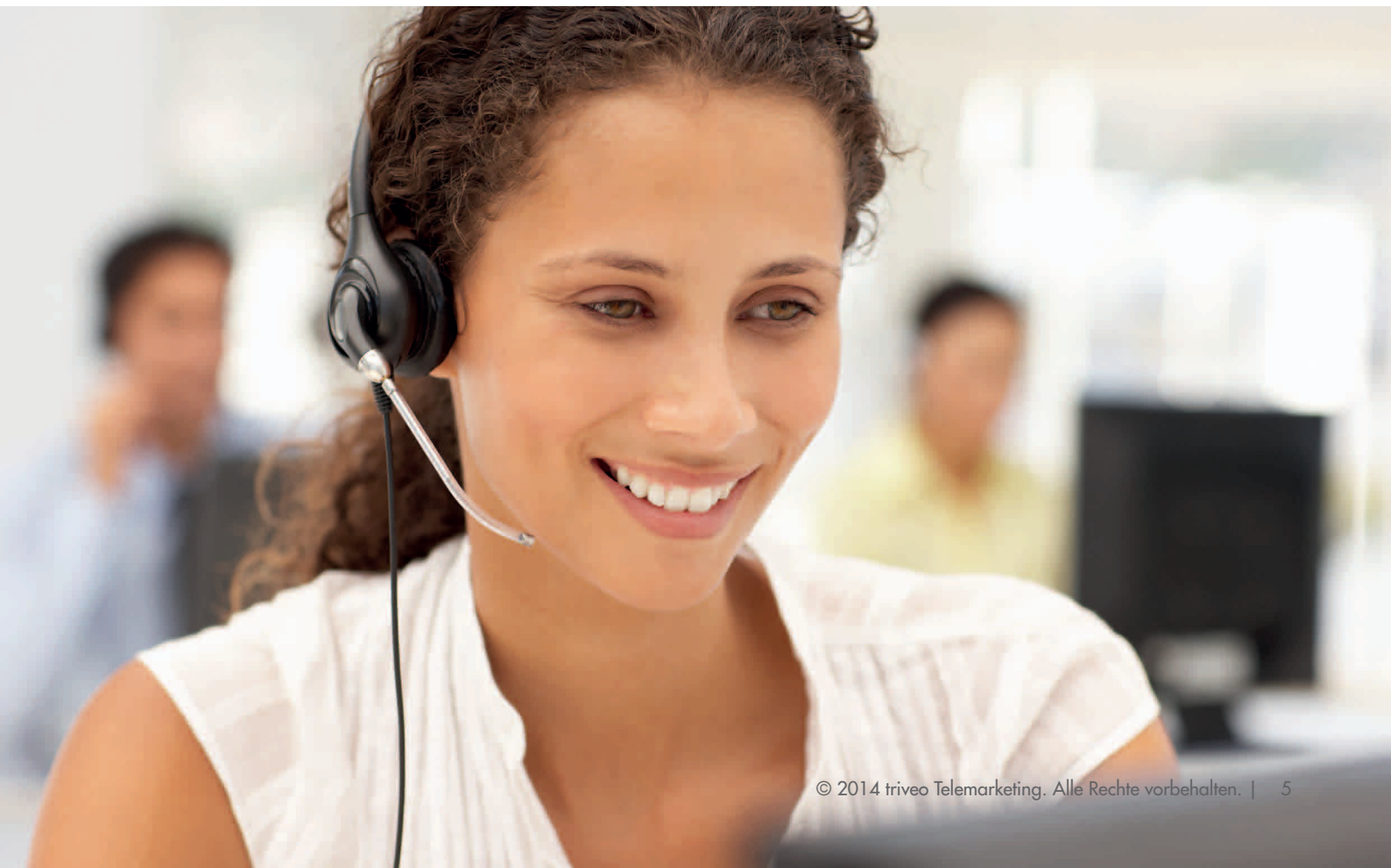
“ triveo ist Ihr B2B Telemarketing Spezialist. Anspruchsvolle Produkte kompetent vermarkten.

Ergebnis: Qualität vor Quantität

Nicht die Menge der Leads entscheidet, sondern die Anzahl lukrativer Geschäftschancen. Mehr als 150 Vertriebs- und Marketingprojekte in den unterschiedlichsten Branchen beweisen: Durch das Vertriebsteam von triveo gewinnen Sie hervorragende Kontakte und Leads, die nachhaltig zur Ihrer Geschäftsentwicklung beitragen.

Höchste Transparenz: Ihre individuellen Reports und Statistiken

Wir zeigen Ihnen unsere Arbeit gerne: Um Ihnen jederzeit Zugang zu allen Aktivitäten und Ergebnissen Ihres Vertriebsinnendienstes von triveo zu bieten, setzen wir das Cloud-basierte CRM System von salesforce.com individuell angepasst auf die Bedürfnisse des Kunden ein. Die permanente Transparenz sorgt so für den wichtigen Durchblick und Sie haben zu jeder Zeit die Möglichkeit, den Projektfortschritt von Ihrem Notebook, Tablet oder Smartphone aus zu verfolgen.



Unsere Leistungen im Überblick

Vertriebsunterstützung

Erfolgreiche Leadgenerierung

Strukturierte Datenbank, Beschaffung von Adressdaten, Umsetzung einer Kommunikationsstrategie, Optimierung der Leadkosten

Professionelle Außendienstterminierung

Aufbereitung der Kundendaten, Potentialanalyse, Versenden von Dialogverstärkern, Entscheiderqualifizierung, hochwertige Termine, Erstellung eines Routenplans

Adressqualifizierung

Dublettenbereinigung, Rufnummernabgleich, Aktualisierung der Kundenkontakte, Adressanreicherung mit personalisierter EMail Adresse und Durchwahl

Messe Vor- und Nachbereitung

Kontaktaufnahme mit Interessenten, Nachfassung von Anfragen, Terminvereinbarung der Folgegeschäfte

Kundenentwicklung

Zentrale Leaderfassung, Aufbau einer Kundenbindung, After-Sales-Betreuung, administrative Aufgaben, Up-Sell, Cross-Sell

Kundenrückgewinnung

Strategieentwicklung, offener Dialog mit Marktforschungscharakter zur nachhaltigen Kundenreaktivierung

Telefonverkauf B2B

Präsentation und Verkauf von Produkten, Identifikation möglicher Zielgruppen, Ermittlung neuer Potenziale, Web-Demo zur Produktvorstellung

Serviceunterstützung

Zufriedenheitsbefragung

Durchführung von Befragungen, Stärken- und Schwächenanalyse, Marktforschung, Qualitäts- und Erfolgskontrolle

1st-Level Support

Übernahme des Supports oder Überlauf des Supports, Cross- & Up-Selling Maßnahmen, Potenzialanalyse

Mystery Calls

Entwicklung eines Bewertungsbogens, Beurteilung der Servicequalität, Datenanalyse, Durchführung kundenorientierter Gespräche, Reporting

Consulting

Vertriebsberatung

Umsetzung von Lead-Generierung-Strategien, Vermittlung qualifizierter Adressdaten, Soll-/Ist-Analyse, Entwicklung von Telemarketingstrategien

CRM-Datenbank

Segmentierung von Zielgruppen, Planung von Marketingmaßnahmen, Aufbereitung von Daten, Reporting und Ableitung von Handlungsempfehlungen

Telefontraining

Techniken der Gesprächsführung, Entwicklung von Gesprächsleitfäden, Kundenorientiertes Verhalten, Praxis-Übungen

Ihre Vorteile in der Zusammenarbeit mit triveo

Langjährige Erfahrung

im Bereich von Kundengewinnungs-, Kundenbindungs- und Kundenrückgewinnungsprojekten im Geschäftskundenumfeld

Hohe Flexibilität

gegenüber den Anforderungen des Kunden – da direkte, kurze und schnelle Kommunikationswege

Exklusivität

unsere Mitarbeiter arbeiten exklusiv für einen Kunden, sind ausschließlich fest angestellt, sehr hohe Loyalität und Motivation, offene und direkte Kommunikation zwischen Mitarbeiter und Kunden

Fokus auf den Abschluss durch Entlastung des Außendienstes

von Kaltakquise und administrativen Aufgaben

Effektive Steuerung und Koordination

der Außendienstaktivitäten

Hohe Effizienz durch Reduzierung der Streuverluste

durch Klassifizierung der Ansprechpartner

Erhöhung des Bekanntheitsgrades und Verbesserung des Firmenimages


durch professionelle Kommunikation



Referenzen



„Ohne Ihren ausgezeichneten Service, die lückenlose Erreichbarkeit und nicht zuletzt dank Ihres hochqualifizierten Personals, wäre eine solch erfolgreiche Kundenakquise nicht möglich gewesen.“

 Dr. Wolfgang Heinbach - Geschäftsführer,
DDM Daten und Dokumentenmanagement



„Bei den zurückliegenden Projekten hat sich die Firma triveo stets als professionelles und zielstrebiges Unternehmen gezeigt, dass es mit qualifizierten und hochmotivierten Mitarbeitern verstand, sich schnell in die komplexen Sachverhalte der Projektthemen einzuarbeiten.“

 Volker Gudjons - Leiter Vertrieb, Bechtle



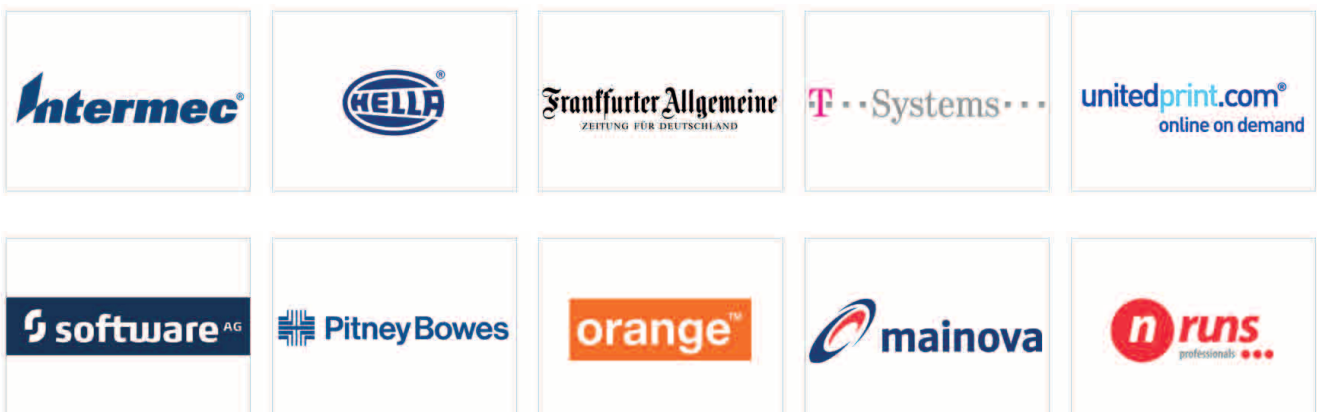
„triveo arbeitet nicht nur sehr effektiv und mit einer hohen Erfolgsquote, sondern zeigt sich auch äußerst flexibel in der Ausgestaltung des Lead Management-Prozesses, so dass die Konsistenz und Aktualität der Daten in unserem System sowie auch der nahtlose Workflow für unseren Vertrieb stets gewährleistet ist.“

 Frank Schoofs - Leiter Marketing, EMC2

Rixinger

„Durch die Auslagerung unserer telefonischen Neukundenakquise können sich unsere eigenen Vertriebsmitarbeiter wieder stärker auf die eigentliche Bearbeitung der Interessenten konzentrieren.“

 Peter jun. Rixinger - Geschäftsführer, Rixinger



Konnten wir Ihr Interesse wecken?

Die Mitarbeiter von triveo Telemarketing freuen sich auf Ihre Anfragen und Wünsche. In einem persönlichen Gespräch klären wir gerne alle offenen Fragen.

Weiterführende Informationen finden Sie auch auf unserer Webseite
www.triveo.de

Sie erreichen uns per E-Mail unter info@triveo.de oder telefonisch unter 0621 / 7 61 33-800.

triveo eine Marke der
comselect Gesellschaft für Relationship mbH
Theodor-Heuss-Anlage 12
68165 Mannheim

Telefon: +49 (621) 76133 800
Fax: +49 (621) 76133599
Email: info@triveo.de
www.triveo.de

Unsere Partner

