

SOLAR-SALES CENTER

Ihre Solartechnik möchten wir verkaufen...



SOLAR-SALES Center

Spezielles Callcenter für den Verkauf von Solaranlagen

- » Verkaufsanbahnung
- » Verkaufsunterstützung
- » Neukundengewinnung
- » Potentialausschöpfung

Kontakt

SOLAR SALES CENTER
Osterwaldstraße 98 · 80805 München
Tel +49 89 3681430 Fax +49 89 368143 55
consulting@call-salescenter.de
www.call-salescenter.de

Sprechen Sie mit uns + 49 (89) 3681430

» **Company**

- » Vertrieb
- » Neukunden
- » Customer Care
- » Kampagnen
- » Sales Center
- » Customer Relation
- » Marktanalysen
- » Adressen
- » E-Marketing
- » Qualität



Wer wir sind und was wir machen

Wir sind das SOLAR-SALES Center

Warum Sie ein SOLAR-SALES Center brauchen

Solarfirmen rüsten sich für Kampf gegen Chinesen

Teuer gegen billig: Deutsche Solarfirmen wollen mit Marke und Qualität gegen chinesische Konkurrenten punkten.

Jetzt steht besonders die Neukundengewinnung und die Potentialausschöpfung bei bestehenden Kunden an erster Stelle. Wer jetzt Großhandel und Installateure für sich gewinnt und Kundenbindung aufbaut wird in Zukunft erfolgreich sein.

Das **SOLAR-SALES Center**, ein auf Vertrieb, Verkauf und Neukundengewinnung spezialisiertes Callcenter unterstützt Sie bei Ihren Vertriebsaktivitäten.

Ziel ist es, Unternehmen die Möglichkeit zu verschaffen Ihre Verkaufsaktivitäten und Kundenbindungsmaßnahmen massiv zu erhöhen, ohne dabei eigene Ressourcen aufbauen zu müssen.

Das **SOLAR-SALES Center** ist ein Bereich der **INTERCONNECTION CONSULTING GROUP**, eine internationale Management und Strategieberatung.

Philosophie

Wir verstehen uns als Teil Ihres Unternehmens, integriert in Ihre spezifischen Prozesse.

Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind geschulte Persönlichkeiten mit Niveau und speziellem Know-how.

Training

Für jedes Projekt werden unsere Mitarbeiter durch unsere eigenen Trainer geschult.

Projektabwicklung

Jedes Projekt unterliegt unseren strengen Maßstäben hinsichtlich Performance und Ergebnis.

Software und Kommunikationssysteme

Eine umfangreiche und spezifisch anpassbare Software garantiert hohe Produktivität und gibt Auftraggebern die Möglichkeit online die Ergebnisse zu verfolgen.

Erreichbarkeit

Wir sind immer für Sie da, 7 Tage die Woche, 24 Stunden am Tag.

Professionalisierung

Durch unser umfangreiches Know-how aus unserer Beratungs- und Schulungstätigkeit tragen wir unseren Teil zur Professionalisierung Ihrer Aktivitäten bei. Gemeinsam mit Ihnen optimieren wir die Prozesse und den Einsatz von Ressourcen.

- » Company
- » **Vertrieb**
- » Neukunden
- » Customer Care
- » Kampagnen
- » Sales Center
- » Customer Relation
- » Marktanalysen
- » Adressen
- » E-Marketing
- » Qualität



Das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen

Vertriebsoffensive durch externe Vertriebsunterstützung

Vertriebsoffensive

Sie wollen Ihren Vertrieb unterstützen ?

Sie möchten Ihren Außendienst entlasten, aber dennoch Ihre Kunden umfassend betreuen?

Unser Sales Center Team verbindet hohe Servicementalität mit vertrieblichem Know-how.

Dies garantiert eine hohe Verkaufsquote Ihrer Produkte.

Delegieren Sie diesen Teil des Vertriebs an uns.

Vertriebsunterstützung

Verkaufsanbahnung ist mühsam und führt oft zu nachhaltigen Frustrationen. Denn in vielen Fällen wird die Kontaktaufnahme durch einen Vertriebsmitarbeiter eher als lästig empfunden. Nicht wenige Verkäufer gehen dieser unangenehmen Situation daher lieber aus dem Weg und beschränken sich auf gewohnte Kontakte zu bestehenden Kunden.

- » Die Mitarbeiter in unserem Sales Center kontaktieren für Sie Neukunden und Bestandskunden und übernehmen für Sie alle Arbeiten, die mit der Verkaufsanbahnung und weiterem Verkauf zusammenhängen.
- » Wir halten systematisch Kontakt zu Ihrem Kundenpotential bis wir eine Terminvereinbarung für Ihre Verkäufer erreichen.
- » Nach erfolgreicher Geschäftsanbahnung übermitteln wir die gewonnenen Informationen an Ihre Verkäufer zur weiteren Bearbeitung.
- » Unsere Mitarbeiter vergrößern ihre Manpower im Vertrieb.
- » Wir steigern nachhaltig Ihre Umsätze und schaffen zusätzliches Wachstum
- » Wir arbeiten für unsere Kunden als verlängerter Arm des eigenen Vertriebs.
- » Unser Vertriebsteam entwickelt die Bestandskunden und akquiriert Neukunden.

Unsere Leistungen für Ihre externe Vertriebsunterstützung

- » **Adressenbeschaffung und Adressqualifizierung**
- » **Beschaffung der relevanten Ansprechpartner mit deren Email-Adressen**
- » **Neukundengewinnung, Leadmanagement, Terminvereinbarungen**
- » **Telefonverkauf, Einladungsservice**
- » **Kundenbefragung, Marktbefragungen**
- » **Mailingservice**
- » **Outsourcing definierter Vertriebsprozesse**
- » **Durchführung von Verkaufsprojekten**

- » Company
- » Vertrieb
- » **Neukunden**
- » Customer Care
- » Kampagnen
- » Sales Center
- » Customer Relation
- » Marktanalysen
- » Adressen
- » E-Marketing
- » Qualität



Neukundengewinnung

Ohne systematische Neukundengewinnung trocknet der Verkaufstrichter aus

Identifizierung und Gewinnung potentieller Neukunden

Sie suchen neue Wege zu mehr Umsatz?

Sie haben sich hohe Ziele gesteckt?

Dann ist jetzt der richtige Zeitpunkt für Sie, aktiv neue Kunden zu gewinnen!

Durch die direkte telefonische Ansprache informieren wir die gewünschte Ansprechperson im Unternehmen über Ihre Produkte und Dienstleistungen.

Wir ermitteln den Bedarf und vereinbaren auf Wunsch Termine. Sie erhalten werktäglich per Email die positiven Ergebnisse der Aktion. Hohe Streuverluste, wie sie von Mailing-Werbung bekannt sind, entstehen bei der telefonischen Neukundengewinnung nicht.

Warum brauchen Sie eine systematische Neukundengewinnung?

Neben allem Vertrieb und Key Account Management muss eine vom Verkauf getrennte Akquisition-Engine permanent laufen, die den Trichter der Neukundengewinnung kontinuierlich füllt.

Neue Kunden zu akquirieren ist eine der zentralen Aufgaben des Vertriebs. Die Gewinnung neuer Kunden zur Absicherung der erreichten Marktposition ist notwendig, denn vorhandene Kunden gehen auch kontinuierlich verloren. Dadurch werden Vertriebsziele leichter erreichen und Wachstum und Ertrag gesteigert.

Untersuchungen zeigen, dass Unternehmen, die in Neukundengewinnung investieren, ein vergleichsweise überdurchschnittliches Umsatzwachstum erzielen.

Unsere Angebote zur Neukundengewinnung

- » **Aufbau Ihrer Potenzialdatenbank**
- » **Erstkontakt zu Neukunden**
- » **Segmentierung nach Interessenlage A-B-C**
- » **Bedarfsanalyse und Kurzpräsentation Ihres Unternehmens**
- » **Aussendung zielgruppenorientierter Informationen**
- » **Email-Marketing, Newsletter-Versand, Business Letter Gestaltung**
- » **Kontinuierliche Bearbeitung des Potentials**
- » **Terminvorbereitung für Ihre Verkäufer**
- » **Besuchsvereinbarung mit dem Neukunden durch uns oder Ihre Verkäufer**
- » **Besuch der Neukunden durch Ihre Verkäufer**

- » Company
- » Vertrieb
- » Neukunden
- » **Customer Care**
- » Kampagnen
- » Sales Center
- » Customer Relation
- » Marktanalysen
- » Adressen
- » E-Marketing
- » Qualität



Customer Care Management

Wir tun alles für Ihre Kunden

Customer Care Management

Unser Customer Care Center bietet als Spezialist sämtliche Dienstleistungen rund um den Support komplexer und beratungsintensiver Produkte. Geschulte Teams sind 24 Stunden am Tag in unseren Customer Care Centern erreichbar. Mit innovativen Serviceangeboten und hochintegrierten Lösungen sind wir für jeden gewünschten Zeitraum, 24 Stunden die Woche an 365 Tage im Jahr verfügbar.

Service Line, Beratung & Bestellannahme

Fast jede Firma hat einen **Service** für Ihre Kunden im Angebot. Wer was auf sein Unternehmen hält, der stellt seinen Kunden sogar einen 24 Stunden **Service Line** zur Verfügung.

Leider sind die Kosten für eine unternehmensinterne **Service Line** hoch. Unterbesetzung und lange Warteschleifen sind die Folge.

Mit einem speziell auf Ihre Belange geschultem Personal übernehmen wir für Sie kostengünstig die Besetzung Ihrer **Service Line** und garantieren einen Service Level von nahezu 100 %.

Hotline Services

Mit uns bieten Sie Ihren Kunden einen professionellen **Hotline-Service** und **technischen Support** mit schnellen Reaktionszeiten und umfassendem Service.

Unsere Experten in der Hotline kennen Ihre eingesetzten Produkte. Sie können mit unserem Service eine fachlich kompetente Hotline anbieten, die für Ihre Kunden immer erreichbar ist. Im eigenen Unternehmen eine solche Abteilung aufzubauen, ist häufig schwierig oder unwirtschaftlich.

Unser SOLAR-SALES Center übernimmt für Sie...

- » **Customer Care Management**
- » **Service Line und Info Line**
- » **Kaufberatung, Bestellservice, Auftragsbearbeitung, Kundenbetreuung**
- » **Hotline Services, Technischer Support, Helpdesk**
- » **Kundenzufriedenheitserfassung, Kundenbindungsaktivitäten**
- » **Beschwerdemanagement**
- » **Newsletter Service**
- » **Kampagnenmanagement**
- » **SMS Services**

- » Company
- » Vertrieb
- » Neukunden
- » Customer Care
- » **Kampagnen**
- » Sales Center
- » Customer Relation
- » Marktanalysen
- » Adressen
- » E-Marketing
- » Qualität



Kampagnenmanagement

Die interaktive Beziehung zum Kunden

Kampagnen für jeden Zweck

Unser **SOLAR-SALES Center** bietet Ihnen ein Fullservice-Kampagnenmanagement. Von der Planung und Durchführung bis hin zur Analyse Ihrer Kommunikationsmaßnahmen sind wir Ihr professioneller Partner.

Zu Beginn erstellen wir gemeinsam mit Ihnen ein Konzept und planen die einzelnen Kampagnenschritte. Auf Grundlage dieses Konzeptes schaffen wir die technischen Voraussetzungen und bauen die erforderlichen Kommunikationskanäle auf.

Zur genauen Selektion der Kampagnen-Zielgruppe bereiten wir Ihre Adressdaten auf und bilden Zielgruppen-Cluster innerhalb Ihres Kundendatenbestandes.

Während der Durchführung der Kampagnen steuern und kontrollieren wir die einzelnen Aktionen. Abschließend werden die Aktionen analysiert und ausgewertet. Die daraus gewonnenen Informationen bilden die Grundlage zur Optimierung für die zukünftigen Kampagnen.

- » **Management von Kampagnen**
- » **Prozessoptimierung**
- » **Segmentierung**
- » **Einheitliche Daten**
- » **Kampagnen-Controlling**
- » **Effektive Kampagnen - hochwertige Leads**
- » **Marktsegmentierung**
- » **Kampagnenanalyse**
- » **Umsatzverfolgung**
- » **Folgeaktivitäten im Expressverfahren**

Unser SOLAR-SALES Center übernimmt für Sie...

- » **Kampagnenplanung, Optimierung**
- » **Partnergewinnung, Kampagnendurchführung, Responsemanagement**
- » **Steuerung und Überwachung der Kampagnenproduktion**
- » **Kundenerhebungen**
- » **Leadgenerierung, Optimierung, Leadmanagement**

- » Company
- » Vertrieb
- » Neukunden
- » Customer Care
- » Kampagnen
- » **Sales Center**
- » Customer Relation
- » Marktanalysen
- » Adressen
- » E-Marketing
- » Qualität



Vertriebsoutsourcing

Ihr Vertrieb ist bei uns in besten Händen

Neue Wege für neue Herausforderungen

Das Vertriebsoutsourcing lässt sich nahtlos in Ihr Vertriebsmodell einbinden und schnell an Änderungen der Unternehmensstrategie anpassen. Damit haben Sie die Möglichkeit schnell und flexibel auf Markterfordernisse zu reagieren.

Klassisches & additives Vertriebsoutsourcing

Das klassische Vertriebsoutsourcing ist langfristig ausgelegt. Prozesse, bestehendes Personal und die Managementverantwortung werden an uns ausgelagert.

Das additive Vertriebsoutsourcing beinhaltet in der Regel einen zeitlich befristeten, projektbezogenen Einsatz.

Unsere Vertriebsressourcen ergänzen Ihre bestehende Vertriebsorganisation. Bei einem zeitlich befristeten, additiven Einsatz des Vertriebsoutsourcings bleibt die Managementverantwortung jedoch beim Kunden, also bei Ihnen.

Unser SOLAR-SALES Center übernimmt für Sie...

- » **Vertriebssteuerung / Terminierung**
- » **Telesales, Cross- und Up-Selling**
- » **Adress- und Entscheiderqualifizierung**
- » **Marktforschung**
- » **Leadgenerierung**
- » **Bedarfs- und Potentialanalysen**
- » **Produkteinführungen**
- » **Teilnehmeraktivierung für Events**
- » **Messevorbereitung**
- » **Messenachbearbeitung**
- » **Mystery Calls zur Qualitätssicherung**
- » **Beschwerdemanagement**
- » **Zufriedenheitsanalysen, Kundenbindungsaktivitäten**
- » **Kundenrückgewinnung**

- » Company
- » Vertrieb
- » Neukunden
- » Customer Care
- » Kampagnen
- » Sales Center
- » **Customer Relation**
- » Marktanalysen
- » Adressen
- » E-Marketing
- » Qualität



Customer Relationship Management

Optimale Kundenbeziehung - langfristige Kundenbindung

Outsourcing Ihrer CRM Aktivitäten

Für das Outsourcing Ihrer CRM-Aktivitäten steht Ihnen unser SOLAR-SALES Center zur Verfügung. Mit unseren erfahrenen Mitarbeitern verwirklichen wir für Sie ein Ihren Wünschen entsprechendes CRM System.

Das bedeutet für Sie...

- » Mehr Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- » Optimale Ausschöpfung Ihrer Bestandskunden
- » Aktive Neukundengewinnung und Leadmanagement
- » Verkaufsanbahnung und Terminvereinbarung
- » After Sales Support
- » Kundenzufriedenheitsanalysen

» Unser SOLAR-SALES Center übernimmt für Sie...

- » **Interessentengewinnung**
- » **Kundensegmentierung**
- » **Neukundengewinnung**
- » **Kundenzufriedenheitsanalysen**
- » **Kundenbindungsmanagement**
- » **Beschwerdemanagement**
- » **Kündigungsprävention**
- » **Revitalisierung**
- » **Rückgewinnungsmanagement**

- » Company
- » Vertrieb
- » Neukunden
- » Customer Care
- » Kampagnen
- » Sales Center
- » Customer Relation
- » **Marktanalysen**
- » Adressen
- » E-Marketing
- » Qualität



Markt-, Kunden-, Wettbewerbsanalysen

Qualitative und quantitative Telefoninterviews

Unterstützung bei der Markt- und Marketingforschung

Umsetzungsorientierte Markt- und Marketingforschung entwickelt sich immer mehr zum Erfolgsfaktor für die strategische Marketing- und Vertriebssteuerung.

Das Wissen um die wirklichen Kundenbedürfnisse und die Wettbewerbspositionen bildet die Grundlage für weitreichende Entscheidungen.

Dabei siegen exakte Informationen über Vermutungen und Vorstellungen.

Wir unterstützen Sie bei typischen Analysen

- » **Marktumfeld**
- » **Gesamtmarktentwicklung**
- » **Marktanteile**
- » **Markt nach Segmenten**
- » **Wettbewerbsanalyse**
- » **Marktpotential**
- » **Marktprognosen**
- » **Trendanalysen**
- » **Preisanalysen**
- » **Benchmarking**
- » **Unternehmensprofile**

Unser Interview-Center

Unsere geschulten Mitarbeiter führen für Sie qualitative und quantitative Telefoninterviews durch.

Diese stellen eine sehr effiziente und kostengünstige Lösung dar, um offen die Meinungen, Haltungen und Verhaltensweisen von Marktteilnehmern und ihre Hintergründe zu erfahren.

Für Ihre Analysen unterstützen wir Sie mit CATI Arbeitsplätzen und mit spezieller Software.

- » Company
- » Vertrieb
- » Neukunden
- » Customer Care
- » Kampagnen
- » Sales Center
- » Customer Relation
- » Marktanalysen
- » **Adressen**
- » E-Marketing
- » Qualität



Adressmanagement

Wir stellen Adressen aller Branchen zur Verfügung

Adressmanagement

Wie Sie mit unseren Adressen das Wertschöpfungspotenzial effektiv entfalten können.

Wie trennen Sie potenzielle von nicht potenziellen Kunden?

Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Maßnahmen in Marketing und Vertrieb zielgerichtet sind?

Professionelles Adressmanagement ist der Beginn jeder effizienten Marketingarbeit. Warum? Weil Sie wissen müssen, an welche Zielpersonen sich Ihr Angebot richtet. Es geht darum Kontakte zu knüpfen, zu pflegen und auszubauen und vorhandene Chancen zu ergreifen.

Worauf Sie achten sollten: Ganz gleich, ob Sie neue Kunden akquirieren wollen oder bestehende Kontakte wieder aufleben lassen wollen: eines muss sichergestellt sein: Die Adressen, an die Sie Ihre Botschaft richten, müssen stimmen - in jeder Hinsicht.

Adressdatenbanken

Basis jeder Aktivität ist eine gute und möglichst aktuelle Adress-Datenbank.

Sie wollen Ihren Adressbestand erweitern oder neue Zielgruppen ansprechen?

Wir bieten Ihnen 4,5 Millionen Business-Adressen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Jede Adresse wird von uns vor Lieferung telefonisch qualifiziert und aktualisiert, so dass Sie nur topaktuelle Business-Adressen erhalten!

Durch eine Potentialanalyse nach Branche, Anzahl der Beschäftigten und PLZ-Gebieten ermitteln wir für Sie Ihr Zielgruppenpotential.

Zusätzlich können wir die Adressen nach Ihren Vorgaben veredeln, z.B. durch Ermittlung der Ansprechperson und der Email-Adresse.

Ansprechpartner des Top- und Middlemanagements aus den Branchen Industrie, Dienstleistungen, Handel, Banken, Versicherungen und öffentliche Einrichtungen.

Unser SOLAR-SALES Center übernimmt für Sie...

- » **Adressbeschaffung,**
- » **Adressgenerierung,**
- » **Adressaktualisierung**
- » **Adressqualifizierung**
- » **Adress-Segmentierung**
- » **Adressenabgleich**
- » **Beschaffung von Ansprechpartnern, Telefondurchwahl und Emailadresse**
- » **Opt-In Management**

- » Company
- » Vertrieb
- » Neukunden
- » Customer Care
- » Kampagnen
- » Sales Center
- » Customer Relation
- » Marktanalysen
- » Adressen
- » **E-Marketing**
- » Qualität



eMarketing

Der direkte Zugriff auf Ihre Kunden

Interaktives eMarketing

www.focus-emarketing.de

Als Spezialisten für B2B und B2C Marketing haben wir für das interaktive eMarketing ein Leistungsangebot zusammengestellt, in das unsere vielfältigen Erfahrungen aus dem Marketing, der Kaufmotivforschung, der psychologischen Markenführung, des motivgerechten Verkaufs und der Werbewirksamkeitsforschung einfließen.

Kunden kaufen immer dann, wenn sie belohnt werden oder wenn sie sich durch einen Kauf selbst belohnen.

Mit **eMarketing** bauen Sie ein erfolgreiches Belohnungssystem für Ihre Kunden auf.

Der "Newsletter" wird zum persönlichen **Business Letter** und zum Nutzen für Ihre Kunden. Wie das geht zeigen wir Ihnen gerne. Von der Redaktion bis zur Versendung.

Als Spezialisten für **eMarketing** bieten wir Ihnen vielfältige Lösungen...

- » **Business Excellence Letter Versand**
- » **Kampagnenmanagement**
- » **Couponing**
- » **Online Research**
- » **Kundenbindungsmanagement**

Unser SOLAR-SALES Center übernimmt für Sie...

Basic Services

Versendung Ihres **eMarketing**-Newsletter über unseren Highend-Email-Server.

Advanced Services

Gestaltung Ihrer **eMarketing-Kommunikation** (Templates, Kundensegmentierung, Zielgruppenspezifische Ansprache...) mit Content-Eingabe durch Sie selbst und Versand durch uns.

Full Service

Gestaltung Ihrer **eMarketing-Kommunikation** (Templates, Kundensegmentierung, Zielgruppenspezifische Ansprache...) und professionelle, redaktionelle Bearbeitung mit Erstellung des Contents zu Ihren spezifischen Kommunikationsvorhaben.

IT Integration

Ihrer **eMarketing-Kommunikation**

Anbindung an Ihr CRM System und Auswertung der Kampagnen.

www.focus-emarketing.de

- » Company
- » Vertrieb
- » Neukunden
- » Customer Care
- » Kampagnen
- » Sales Center
- » Customer Relation
- » Marktanalysen
- » Adressen
- » E-Marketing
- » **Qualität**



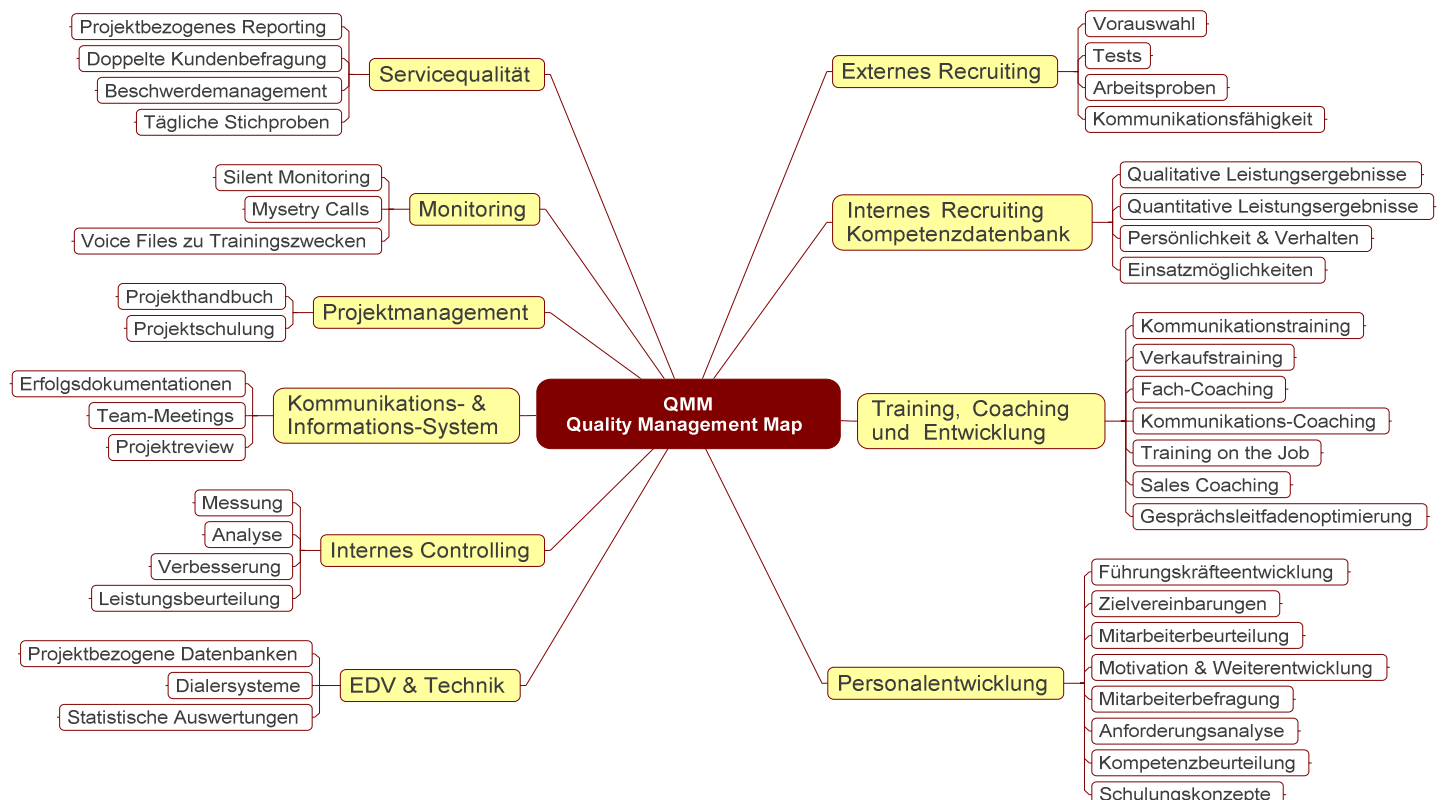
EFQM

Qualitätsmanagement der European Foundation for Quality Management

Prozessbezogenes Qualitätsmodell

Bestehende Prozesse werden ständig an neue oder geänderte Kundenanforderungen angepasst und in unterschiedlichste Formen in Projekte, Wissensbestände und Technologien integriert. Dies stellt besondere Herausforderungen an ein umfassendes Qualitätsmanagement. In Call Center Organisationen ist die Frage der Prozessqualität von besonderer Bedeutung, da der Kunde die Leistungserstellung unmittelbar und nicht ein fertiges „Produkt“ kauft. Dies gilt umso mehr, je beratungsintensiver das Dienstleistungsangebot ist. Aus diesem Grund sind Total Quality Management Modelle wie EFQM deutlich besser für Call Center geeignet als eine bloße Qualitätssicherung. Denn hier werden neben der Güte der internen Prozesse auch die Beziehungen zu den Kunden und Mitarbeitern betrachtet.

Unter die Prozessqualität fallen Aspekte wie eindeutige Zuständigkeitsregelungen, transparente Abläufe, Potenzialqualität, Arbeitsbedingungen, technische Voraussetzungen und die vorhandenen Mitarbeiterkompetenzen. Wir gehen davon aus, dass der TQM-Gedanke im Zusammenhang von **interner Potenzial- und Prozessqualität** und **externer Service- und Ergebnisqualität** für Call Center in besonderem Maße gilt, da diese durch die explizite Nähe zum Kunden gekennzeichnet sind. Jeder unserer Mitarbeiter ist gleichzeitig Repräsentant des Unternehmens. Seine Qualifikation und Motivation stehen in engem Zusammenhang zur Zufriedenheit des Kunden, indem sich dieser mit einem engagierten, freundlichen und kompetenten Partner verbunden fühlt.



SOLAR-SALES CENTER

Interesse? Dann rufen Sie uns einfach an...



Ihr Leistungsangebot interessiert uns...

Faxantwort +49 89 368143 55

- Vertriebsoffensive
- Verkaufsanbahnung
- Vertriebsunterstützung
- Neukundengewinnung
- Customer Care
- Kampagnenmanagement
- Vertriebs Outsourcing
- Customer Relationship Management
- Adressenservice
- E-Marketing

Kontakt

SOLAR-SALES Center
Osterwaldstraße 98
80805 München, Germany
Tel +49 (89) 3681430
Fax +49 (89) 368143 55
consulting@call-salescenter.de
www.call-salescenter.de

Name Vorname

Telefon Email

Firma Abteilung

Straße PLZ, Ort