

# Technisches Callcenter für einen Dienstleister des Lebensmittel- und Kosmetiksektors



## 1. Aufgabe

Der Klient wollte ein ganzheitliches Servicekonzept der Industrie-Reinigung und Schädlingsbekämpfung in der Lebensmittel- und Kosmetikindustrie verkaufen, hatte aber weder genügend Adressen/Ansprechpartner noch Personal, um qualifiziert dieses Konzept an den Markt zu bringen. Der Vertrieb mittels herkömmlicher Callcenter scheiterte offenbar auch an der mangelnden Sachkenntnis der Callcenter-Mitarbeiter.

## 2. Ziel

Kundengewinnung

# Technischer Callcenter für einen Dienstleister des Lebensmittel- und Kosmetiksektors



## 3. Methodik

- ◆ Zusammenstellen von Adressen aus der eigenen Spiegel & Team Datenbank (ca. 3.500 Ansprechpartner in der Lebensmittel- und Kosmetikindustrie), vorwiegend von Betriebsleitern, Qualitätssicherungsfachleuten usw.
- ◆ Telefonate/Kaltakquise auf hohem Niveau;
- ◆ Durch die hervorragende Vorbereitung des STC Teams war es dem Fachberater des Klienten möglich, sehr viel gezielter die Kunden zu beraten und somit weniger Zeit für umfangreiche Adressrecherche und fruchtlose Telefonate zu opfern.

## 4. Ergebnis

Schon in den ersten Wochen konnten neue Kunden gewonnen werden, die das Reinigungskonzept und die Methode zur Schädlingsbekämpfung kauften.