

COMBERA

Rent a Sales Force

Weniger Kosten im Vertrieb durch Outsourcing

COMBERA Rent a Sales Force bündelt alle personalgestützten Aktivitäten, die je nach Bedarf die Umsetzung von Vertriebs- und Marketingkonzepten in Industrie und Handel unterstützen.



Einzel- oder in geschlossenen Aktivitäten stehen bundesweit personalstarke und channelspezifische Sales Forces sowie Travelling-Merchandiser- und Personal-Promoter-Teams zur Umsetzung von taktischen Maßnahmen und strategischen Zielen zur Verfügung.

Modernes Vertriebsmanagement heißt flexibel reagieren, mit Qualität agieren und Kosten minimieren. COMBERA ist Spezialist für die Durchführung temporärer Verkaufsdurchgänge im LEH und Fachhandel.

Eilige Urlaubs- und Krankenvertretung? Kurzfristige Aufschaltung neuer Verkaufsgebiete? Neulistungen und zu wenig Außendienstmitarbeiter? Unterstützung bei geplanten Verkaufsdurchgängen? COMBERA hat eine schnelle Lösung!



Die Außendiensttätigkeiten können mit sofortiger Warenplatzierung und dem Kassieren verbunden werden.

Beim Modell einer freiberuflichen Außendienst-Mannschaft beträgt die Kosteneinsparung angestellter vs. out-gesourcter Außendienstmitarbeiter ca. 40 %. In Zeiten steigenden Kostendrucks eine interessante Maßnahme.

EDV-gestützte Außendienst-Informationssysteme werden dafür eingesetzt. Eine permanent gepflegte, topaktuelle Handelsdatenbank ermöglicht modernstes Adressmanagement für eine Bearbeitung des Handels in Deutschland. Mit höherer Durchgangseffizienz, ohne Fehlbesuche und mit kunden-spezifischen Auswertungen von Aktionen nach Vertriebslinien und -typen, Accounts, Flächen, Regionen, etc.



KONTAKT

COMBERA GmbH
Martin Arnold
Bereichsleiter Temporary Sales Force
info@combera.com
www.combera.com

„Der Trend zum Vertriebsoutsourcing ist ungebrochen.“