

LA VENDITORE DEL VENDITORE COME REINVENTARE LA FUNZIONE VENDITE CON UN NUOVO VANTAGGIO COMPETITIVO

Prezzo: **Prezzo di listino**
26,00 € **Prezzo a te riservato**
24,70 €

Codice	9788823834781
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	27 apr 2015
Reparto	Economia, LIBRI
Autore	Brown Graham, Mckay Alex, Skalberg Neale
Editore	Egea

Descrizione

Marco Berardelli, Country Manager, DKV EURO SERVICE Italia “Esteralizzare una parte della forza vendite è stata una decisione ponderata e innovativa. Ci siamo focalizzati sull’attività di prospecting e abbiamo conseguito in breve tempo, dopo una prima fase di apprendimento dei nostri Servizi da parte della nuova società di outsourcing, un aumento considerevole dei contratti firmati attraverso una forte spinta motivazionale, un’elevata produttività e flessibilità delle risorse e un convinto orientamento ai risultati. Ma non è tutto, ciò che più ci ha sorpreso è stata l’attitudine altamente professionale e proattiva del nostro partner nel proporre nuove soluzioni e metodi di comunicazione innovativi, al fine di moltiplicare, con successo e in perfetta sinergia, le nostre potenzialità di vendita! Questo libro potrebbe aiutare altre aziende a trovare un percorso, come quello da noi intrapreso.” Vittorio Cerniar, Head of Sales e Trade Marketing, Boehringer Ingelheim “Negli ultimi 10 anni mi sono occupato in diversi ruoli sia di attivare come di riorganizzare strutture vendite. Collaborare con società di servizi che supportino questi processi di outsourcing è fondamentale tenendo ben presente che devono essere un partner per sperimentare nuove idee e non un parcheggio offerto a chi sia coinvolto nella esternalizzazione del personale. Naturalmente la parte più interessante è la costruzione di nuove reti attraverso una collaborazione con agenzie che offrono soluzioni in outsourcing. È cruciale per le aziende mantenere i costi e la loro flessibilità sotto controllo valutando con precisione il valore che porta la rete vendite: per questo una scelta corretta diventa estremamente importante per condividere l’esperienza di sperimentare nuovi approcci al mercato od offrire una fase di incubazione a futuri talenti da inserire nella propria organizzazione.” Cristina Lazzati, Direttore Responsabile, Mark UP “Le vendite, per il settore del retail e del largo consumo, sono core business, pochi immaginano possibile esternalizzarle. Nel contempo, osserviamo come proprio questa funzione stia evolvendo in maniera multiforme e su fronti completamente diversi: pensiamo alla vendita classica e quella sui social, ai big data da analizzare, ai Crm 2.0. Questo libro apre la porta alla possibilità di poter studiare e applicare una strategia flessibile alle vendite in grado di evolversi in tempi brevi, sganciata da ciò “che c’è” e abilitata a rispondere a ciò che ci sarà. “

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

