

Über Jota Strategic Selling

Die im Oktober 2002 gegründete Jota Strategic Selling ist der Spezialist bei der Akquisition von Neukunden für Unternehmen aus der IT- und Telekom-Branche. Durch professionelle Gesprächsführung beim Erstkontakt erreicht das Akquisitions-Team von Jota Strategic Selling hohe Terminquoten (vereinbarte Termine zu kontaktierte Unternehmen) und eine optimale Vorqualifizierung der Kontakte. Die Account-Manager des Auftraggebers können sich so auf ihre Kernkompetenz, nämlich die fachliche, technische und kaufmännische Beratung der Interessenten konzentrieren. Dies fördert die Motivation und den Erfolg des Verkaufsteams.

Terminquoten (Erfahrungswerte aus Großprojekten):

- **SAP-Migration und SAP-Dienstleistungen 60%**
- **E-Learning 30%**
- **Mail-Archivierung 30%**
- **(E-Mail-)Security 38%**

Zurzeit unterstützt Jota Strategic Selling sehr erfolgreich zahlreiche national und international agierende Unternehmen, wie beispielsweise Computacenter, Siemens Business Services, SBB Software, Sun Microsystems etc., die auf eine erfolgreiche Partnerschaft mit der Jota Strategic Selling setzen.

Kontakt:

Jota Strategic Selling
Michael Schwarzl
Tel.: +43-1-585 82 00-0
E-Mail: office@jota.at
Fillgradergasse 7/EG
1060 Wien