

2024



# ZEWNĘTRZNY HANDLOWIEC

[www.AkademiaSP.pl](http://www.AkademiaSP.pl)

Karol Bartkowski CEO

T: +48 505 10 60 11

E: [karol@AkademiaSP.pl](mailto:karol@AkademiaSP.pl)

## DLA KOGO JEST USŁUGA ZEW. HANDLOWCA?

- dla właścicieli firm, którzy samodzielnie sprzedają;
- dla doświadczonych handlowców, których czas i praca jest zbyt cenna, aby przeszukiwali internet i “przebijali się” przez sekretariaty;
- dla firm technologicznych (Software House’y, SaaS’y, E-commerce Solutions, IT Consulting, etc.) oraz produkcyjnych;

## JAKIE PROBLEMY ROZWIĄDUJE ZEW. HANDLOWIEC?

- gdy handlowcy nie umieją, nie lubią lub po prostu nie chcą wykonywać Cold Callingu lub innej formy prospectingu, ale chcą mieć UMÓWIONE SPOTKANIA HANDLOWE;
- gdy w bazach są numery na recepcję zamiast do decydentów;
- nie ma kiedy i jak profesjonalnie wykonywać Follow Upów, choć wiadomo, że są kluczowe;
- sprzedającemu właścicielowi i/lub zespołowi sprzedaży brakuje czasu na powtarzalne, lecz ważne czynności (wysyłanie ofert, draftów umów, podsumowań spotkań, przypomnień o spotkaniu czy płatności, etc.)

## 4 Z WIELU KORZYŚCI:

1 Umawianie Spotkań z klientami.

3 Elastyczność działań i zatrudnienia (na fakturę);

2 Zaktualizowana lub nowa baza potencjalnych klientów:

4 Wsparcie ekspertów z AkademiaSP.pl zarówno dla managementu, jak i handlowców.

Dużo więcej informacji, CENY oraz najczęściej zadawane pytania, a także materiały wideo wyjaśniające działanie usługi znajdziesz na:

