



ITESAL, S.L.
EXTRUSIÓN DE ALUMINIO
Y SISTEMAS DE CARPINTERÍA

Verkaufsstrategien 24
Schwan/Solbach GbR
Frau Susanne Solbach
Möllerstraße 33
45966 Gladbeck

Dortmund, den 14.12.2010

Sehr geehrter Frau Solbach,

nachdem Sie nun bereits mehrere Monate für unser spanisches Unternehmen telefonisch auf Neukundenfang unterwegs sind, möchte ich mich bei Ihnen für die vielen interessanten Rückmeldungen sowie die vereinbarten Termine bedanken.

Ich freue mich zu sehen, dass die Entscheidung für die Firma Verkaufsstrategien24 goldrichtig war. Durch ihr Engagement habe ich die Möglichkeit bekommen innerhalb weniger Monate sehr viele gute Kontakte zu knüpfen und den europaweit größten Händler unserer Produkte als Kunden zu gewinnen. Weil ich früher in Eigenregie telefonisch Neukunden akquiriert habe, weiß ich den Wert und die Qualität ihrer Arbeit besonders zu schätzen.

Entscheidend ist, dass ich die Möglichkeit bekomme, das Unternehmen persönlich vorzustellen und wir bei den Entscheidern gespeichert sind. Wenn Sie dann aus den bereits vielen Reporten durch stetiges Nachfassen noch weitere erzeugen können, werden sicherlich bald weitere Aufträge ins Haus stehen.

Mein besonderer Dank geht an Herrn Lukas Pechtold, der durch sein schnelles Umsetzungsvermögen unsere vielfältigen Produkte interessant anzubringen weiss und teilweise schon bei den ersten Gesprächen Anfragen erhält aus denen später Erstaufträge geworden sind.

Weiter so - ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.

Beste Grüße

Antonio Alamo
Area Sales Manager Germany

Itesal, S.L.
Büro Deutschland
Kuckucksweg 1
44225 Dortmund
Tel.: +49 (0)231 73 01 08
Fax: +49 (0)231 73 01 33
Mail: aalamo@itesal.es