

## Achab aiuta i propri rivenditori a vendere

**Il distributore milanese mette a disposizione dei propri rivenditori un'applicazione di gestione delle campagne telefoniche, un aiuto concreto all'efficacia commerciale del proprio canale.**

Achab offre ai propri rivenditori un nuovo **servizio gratuito** per la **gestione delle campagne telefoniche** con cui poter generare nuovo business o fidelizzare i clienti già acquisiti.

L'applicazione pensata e sviluppata internamente è disponibile nell'Area Rivenditori del sito Achab. Attraverso un semplice menu di configurazione, **i partner Achab hanno la possibilità di creare tutti i dettagli di una campagna telefonica**: importare la lista di contatti, programmare il numero delle telefonate giornaliere da fare e definire i risultati attesi da ciascuna chiamata. Creata la campagna il rivenditore ha la possibilità di definire lo script della telefonata e di inserire tutte le informazioni necessarie per un approccio professionale ed efficace. A contatto avvenuto, l'applicazione di Achab permette di definirne l'esito e di programmare una eventuale attività di recall. Per capire e misurare l'efficacia degli sforzi fatti, gli utenti avranno a disposizione dei veri e propri report sia sulla singola campagna (telefonate annullate, abbandonate, eseguite e da fare ancora) sia sulle telefonate andate a buon fine.

"Il passaparola non basta più! E' ciò che da almeno due anni a questa parte ci stanno dicendo i nostri rivenditori. Un numero sempre maggiore dei nostri partner sta organizzando attività di reclutamento attivo di nuovi clienti. La gestione delle campagne telefoniche è un aspetto cruciale e spesso critico" - **dichiara Francesco Doveri, Direttore Marketing di Achab**. "Ci siamo passati anche noi e per questo abbiamo deciso di ingegnerizzare e rendere disponibile al nostro canale un'applicazione creata inizialmente per le nostre esigenze. L'obiettivo è aiutare i nostri rivenditori a gestire in modo efficiente le campagne telefoniche e misurare l'efficacia di quanto da loro investito in termini di tempo e di risorse".

"Ci è assolutamente chiaro che per continuare ad essere un punto di riferimento per i nostri rivenditori dobbiamo offrire loro sempre più valore" - **commenta Andrea Veca, Amministratore di Achab**. "La nuova applicazione di telemarketing va proprio in questa direzione perché aiuta i nostri clienti ad essere più efficaci ed efficienti nelle attività di vendita. E' la prima di una serie di iniziative che lanceremo nel 2013; stay tuned".

La nuova applicazione sarà presentata ai rivenditori martedì 12 febbraio con una trasmissione webtv cui intervengono due rivenditori che hanno testato l'applicativo in anteprima e racconteranno la propria esperienza.



## **Achab**

Achab ([www.achab.it](http://www.achab.it)) è un distributore di software infrastrutturale per le PMI, selezionato presso i migliori produttori mondiali.

Collaboriamo con una rete di rivenditori qualificati in grado di soddisfare ogni esigenza degli utilizzatori finali.

Rendere semplice la vita dei nostri clienti, rivenditori e utenti finali è il nostro obiettivo.

Fondata nel 1994, Achab ha sede a Milano e ha un organico di 23 persone. Oltre 20.000 piccole e medie aziende italiane utilizzano i prodotti distribuiti da Achab.

\* \* \*

Per maggiori informazioni è disponibile il [video di presentazione](#) o contattare:

### **Cecilia Pirocco**

[ufficio.stampa@achab.it](mailto:ufficio.stampa@achab.it)

Tel: 02 54108204 - Fax: 02 5461894

Achab Srl: [www.achab.it](http://www.achab.it)

Piazza Luigi di Savoia, 2

20124 – Milano