



Рекомендательное письмо

ООО «Альтерна-Лоджистик» транспортно-логистическая компания, на рынке мы уже более пяти лет. За эти годы мы накопили достаточно опыта и знаний, чтобы решать любые задачи в области внешнеэкономической деятельности. Клиенты компании «Альтерна» — организации и индивидуальные предприниматели, активно работающие в сфере ВЭД. На сегодняшний день мы готовы предложить своим клиентам услуги по таможенному оформлению, доставке импортных товаров, в том числе - в составе сборных грузов, морские, железнодорожные, авиа- и автомобильные грузоперевозки, контейнерные грузоперевозки, услуги международной логистики, поставку автомобилей, спецтехники и автозапчастей, получение разрешительной документации, в том числе - проведение сертификации, консультационные услуги и т.д.

За время успешной работы с ООО «АСУ 21 Век» был реализован проект «Звонарь в аренду» по поиску новых клиентов. Результатами продуктивной работы стали расширение клиентской базы. За 20 дней прозвона нашим менеджерам по продажам передали 44 встречи.

Компанию «АСУ 21 век» нашли через интернет, компания находится в Санкт-Петербурге, а мы во Владивостоке, но, так как у АСУ хорошо организована удаленная работа с клиентами, небольшие сложности в работе над проектом возникали только из-за разницы во времени, то есть были случаи, когда мы не успевали позвонить заинтересованным клиентам в назначенное время и перезванивали только на следующий день.

Для нас этот проект был первым опытом работы с аутсорсинговым колл-центром и в этом плане компания «АСУ 21 век» зарекомендовала себя как профессионала и надежного партнера. На данный момент мы продолжаем использовать холодный обзвон, у нас есть штатный оператор колл-центра, который звонит по скрипту, разработанному «АСУ 21 век», встречи, назначенные колл-менеджером обрабатывают 3 менеджера по продажам.

Конечно, на наши продажи в последнее время очень повлияла экономическая ситуация в стране, санкции, рост доллара и т.д., так как наши клиенты — участники ВЭД, поэтому на данный момент, я бы больше порекомендовал холодный обзвон компаниям, которые работают с внутренним рынком, хотя, думаю, 18 летний опыт продаж ООО «АСУ 21 Век» позволит оптимально подобрать решение под любые потребности и ситуации на рынке, что несомненно является показателем высокого профессионализма, а также гарантией успешности проекта!

Генеральный директор
ООО «Альтерна-Лоджистик»



Лобач Р.М