

Sales Pool Agents – Ihre Handelsagenten in Osteuropa

Der schnelle Weg zu Umsatzsteigerungen in Osteuropa



Sales Pools für niederösterreichische Unternehmen

ecoplus International geht 2009 einen Schritt weiter in der konkreten Unterstützung niederösterreichischer Unternehmen und initiiert in den Ländern Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechien und Ungarn die Bildung sog. Sales Pool. Branchen- bzw. zielgruppenerfahrene Verkaufspersönlichkeiten aus dem jeweiligen Zielmarkt stehen an der Spitze dieser Sales Pools. Ein Sales Pool besteht aus mindestens drei, idealerweise fünf niederösterreichischen Unternehmen, die nicht direkt in Konkurrenz zu einander stehen und die Produkte bzw. Dienstleistungen für die gleiche Zielgruppe anbieten.

So bringen Ihnen die Sales Pool Agenten neue Umsätze:

Die Agenten sind im Allgemeinen keine Importeure, d.h. sie vermitteln entsprechende Kontakte, stellen die Produkte vor und können, je nach Ermächtigung durch das niederösterreichische Unternehmen; auch Preisangebote legen. Der Verkaufs- und Liefervertrag wird direkt zwischen dem niederösterreichischen Unternehmen und dem Kunden im Zielland geschlossen.

Die Agenten sind rechtlich selbstständig und arbeiten mit niederösterreichischen Unternehmen auf Basis eines Provisionsvertrages mit geringem Fixanteil (zumindest für die ersten sechs Monate) zusammen.

Die **Aufgaben des Agenten** sind insbesondere:

- Ausnützung bestehender Vertriebskontakte
- Identifizierung neuer potenzieller Kundenkontakte in der Zielgruppe
- Direkte Ansprache der Entscheidungsträger
- Vorstellung der einzelnen Produkte des Pools
- Vereinbarung von Terminen mit Entscheidungsträgern

Erweiterte Aufgaben, wenn vom Unternehmen dazu ermächtigt:

- Präsentation der Verkaufspreise als Erstinformation für den Kunden
- Angebotslegung und konkrete Verkaufunterstützung bis zum Geschäftsabschluss
- Unterstützung bei der Abwicklung des Verkaufes
- Laufende Kontakte mit der Zielgruppe

ecoplus International unterstützt den Aufbau eines Sales Pools mit einem Beitrag zum Fixum des Agenten für einen Zeitraum von sechs Monaten.

So bereiten Sie sich auf die Zusammenarbeit vor:

Voraussetzungen für das niederösterreichische Unternehmen:

- Agent sieht Verkaufspotenzial für das Produkt
- kein konkurrierendes Produkt im selben Pool
(first come – first serve; bei Bedarf kann ein weiterer Pool eröffnet werden)
- Standort und Wertschöpfung in Niederösterreich
- mindestens drei, idealerweise fünf Unternehmen pro Pool
- Promotion-Material in lokaler Sprache (Homepage, Broschüren, Flyer,...)

So funktioniert der Sales Pool:

Das Fixum des Agenten wird auf die teilnehmenden Unternehmen und - für die ersten sechs Monate - auf ecoplus International aufgeteilt. Das Unternehmen schließt direkt mit dem Agenten einen Rahmenvertrag, der von ecoplus International vorgeschlagen wird. So sichern wir eine Gleichverteilung der Interessen.

Nach Ablauf der 6-monatigen Mindestdauer können die Bedingungen der Zusammenarbeit individuell zwischen dem Sales Pool Manager sowie den beteiligten niederösterreichischen Unternehmen vereinbart werden. Die grundsätzliche Zusammenarbeit sollte jedoch für mindestens ein Jahr vereinbart werden.

ecoplus International verlangt vom Sales Pool Agent eine Aktivitätsplanung für die ersten sechs Monate. Weiters erhält ecoplus International regelmäßige Berichte über die Verkaufsaktivitäten sowohl vom Agenten als auch vom niederösterreichischen Unternehmen (und dies für 12 Monate).

Sollten Sie Interesse an der Teilnahme an einem Sales Pool haben, so kontaktieren Sie bitte Ihren Berater bei ecoplus International. Wir vereinbaren gerne ein Treffen mit dem potenziellen Agenten.

Lebensmittel	Bau/ Baunebengewerbe	Möbel, Interieur	restliche Branchen
Diana Schauer	Vanda Medvedova	Olga Klenner	Robert Kremnitzer
+43 664 8272018	+43 2742 9000-19718	+43 2742 9000-19717	+43 664 1843520
d.schauer@ecoplus.at	v.medvedova@ecoplus.at	o.klenner@ecoplus.at	r.kremnitzer@ecoplus.at

www.exportplus.at

www.ecointernational.at

www.ecoplus.at