



Adressrecherche und -qualifizierung

Ihr Ansprechpartner

Die Grundlage einer jeder zielgerichteten Vertriebsaktion ist eine aktuelle Kontaktdatenbasis zur Durchführung einer punktgenauen Ansprache. Nur so können Streuverluste vermieden und effizient Kundenkontakte gepflegt oder neu geknüpft werden. Dies gilt für alle Zielgruppen: Bestandskunden, Altkunden, Interessenten oder auch potenzielle Neukunden.

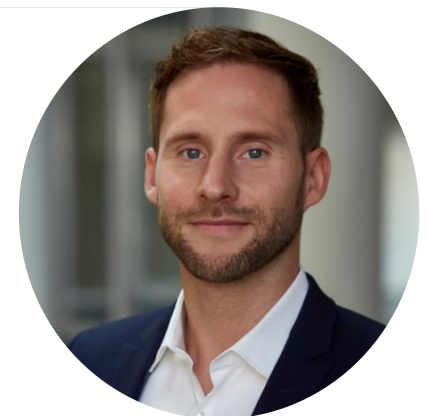
Wir unterstützen Sie mit unserer Professionalität, unserem Know-how und unserer Leidenschaft bei der Aktualisierung von bereits bestehenden Kontaktdaten wie auch bei der Erhebung von Neukontakten. Wir liefern Ihnen vollständige und validierte Adressdatensätze in frei skalierbarem Umfang. Wir qualifizieren für Sie online als auch telefonisch relevante Zielpersonen, generieren E-Mail Opt-ins und erheben alle vertriebsrelevanten Zusatzinformationen.

Mit unserem Service leisten wir unseren Beitrag, Ihre Vertriebsaktivitäten langfristig und nachhaltig zu optimieren und gewinnbringend zu steigern. Wir gehen individuell auf Ihre Bedürfnisse und Anforderungen ein und berücksichtigen alle Besonderheiten. Flexibilität, Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit stehen bei uns an erster Stelle.

Wir sind der Spezialist im Rahmen der Adressrecherche und -qualifizierung. Wir finden für alle Fragestellungen unserer Kunden eine Lösung. Auch für Sie.

ANDRE MAKLES

- Studium der Sportökonomie mit den Schwerpunkten Betriebswirtschaftslehre und Management
- Seit 2013 Bereichsleiter Vertriebsunterstützung
- Schwerpunkt in der Organisation und Durchführung von umfangreichen Adressrecherche- und Adressqualifizierungsprojekten



Unsere Angebotsmodule

Unsere Angebote zur Unterstützung Ihrer Vertriebsaktivitäten

Modul 1



Aktualisierung von vorhandenen Adressdaten

Überprüfung vorhandener Adressdaten auf Aktualität bezüglich Unternehmensname, postalischer Anschrift, Kontaktdaten des Ansprechpartners sowie unternehmensbezogener Zusatzinformationen

Modul 2



Erhebung von neuen Adressdaten

Recherche neuer Unternehmenskontaktdaten (national und international) aus vorab definierten Branchen sowie nach gewünschten Kriterien

Modul 3



Qualifizierung vorhandener oder recherchierter Adressdaten

Anreicherung mit vollständigen und aktuellen Kontaktdaten gewünschter Ansprechpartner (Name, Funktion, E-Mail-Adresse mit Opt-in Generierung sowie telefonischer Durchwahl), Erhebung von vertriebsrelevanten Zusatzinformationen (z.B. Umsatz, Mitarbeiteranzahl), Bedarfsabfragen, Terminvereinbarungen usw.

Die drei Module können sowohl einzeln als auch im Gesamten durchgeführt werden.

Ihre Vorteile

Gründe für die Durchführung einer Adressrecherche und -qualifizierung

Datenaktualität



Steigerung der Datenaktualität und -qualität durch Datenabgleich, Aktualisierung und Anreicherung sowie Prüfung und Eliminierung von Dubletten

Effizienzsteigerung



Deutliche Steigerung der Effizienz von Vertriebsaktionen durch zielgerichtete Kontaktierung von Unternehmen aus gewünschten Branchen und direkter Ansprache der zuständigen Zielpersonen

Gewinnmaximierung



Zielführende Optimierung der Vertriebsmaßnahmen zur Steigerung von Umsatz und Gewinn

Verlustminimierung



Minimaler Streuverlust für den Vertriebs Erfolg und Senkung der Kosten sowie Einsparung von Ressourcen durch Identifikation von sogenannten „Karteileichen“

Deshalb die Consulimus AG

Aus diesen Gründen sollten Sie sich für uns entscheiden

Qualität



Qualitativ hochwertige Umsetzung durch erfahrene Projektleiter und geschultes Personal sowie durch manuelle und automatisierte Qualitätssicherungsprozesse

Preis-Leistung



Zielgenaue Adressrecherche und Adressqualifizierung zu einem Top Preis-Leistungs-Verhältnis mit individueller und transparenter Aufwandskalkulation

Erfahrung



Umfangreiche Erfahrung mit telefonischer und webbasierter Adressrecherche -qualifizierung national sowie international

Sicherheit



Uneingeschränkte Erfüllung sämtlicher Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit gemäß DSGVO

Referenzprojekt Aktualisierung und Qualifizierung Kundendaten

- Ziel
 - Aktualisierung der Kundenkontaktdaten im Rahmen der Implementierung eines neuen CRM-Systems
 - Erhebung von vertriebsrelevanten Zusatzinformationen zur Optimierung der Zielgruppenansprache
- Aufgabe
 - Überprüfung und Aktualisierung von ca. 16.000 Unternehmensdaten
 - Identifikation verantwortlicher Ansprechpartner und Erhebung persönlicher Kontaktinformationen
 - Identifikation und Bereinigung von „Karteileichen“ (nicht mehr existierende Ansprechpartner)
- Umsetzung
 - Telefonische Überprüfung und Aktualisierung der Kundendaten
 - Erhebung weiterer Informationen zur Kategorisierung der Kunden nach Größe, Tätigkeit und Materialnutzung
 - Kontinuierliche Dokumentation und Überlieferung von Zwischenergebnissen
- Ergebnis
 - Aktuelle Kundenkontaktdaten und datenbankkonforme Aufbereitung der erhobenen Zusatzinformationen zur Einordnung der Kunden



„Zuverlässig, flexibel, unkompliziert. Im Rahmen der Implementierung eines neuen CRM-Systems erwies sich die Consulimus AG als perfekter und kompetenter Partner für die Aktualisierung und Qualifizierung unserer Kundendaten.“

Florian Würden

Projektkoordinator
WOLFIN Bautechnik GmbH



Referenzprojekt Vertriebsunterstützung

- Ziel
 - Kontinuierliche und umfangreiche Unterstützung im Vertriebsprozess zur Entlastung des Kernteams und zur Potentialsteigerung durch Erhöhung des Aktionsradius
- Aufgabe & Umsetzung
 - Webbasierte Erhebung von über 60.000 potentiellen gewerblichen Kunden in einem Zeitraum von acht Monaten
 - Kontinuierliche Bedarfsermittlung und Markterkundung im Rahmen von telefonischen Vertriebsgesprächen inkl. Entwicklung und Implementierung eines Auswertungsbogens zur übersichtlichen Ergebnisdarstellung
 - Regelmäßiger Import der erhobenen Kontakte in diverse Datenbanken
 - Data Quality Services
 - Zusammenführen verschiedener Listen in ein einheitliches Format
 - Datenabgleich und –anreicherung sowie Durchführung von Dublettenprüfungen
 - Pflege von Datenbanken
 - Monatliche Vor-Ort-Termine zur Besprechung des Status quo und zur Abstimmung weiterer Vorgehensweisen
- Ergebnis
 - Vollständige und aktuelle Kontaktdatenbasis als Grundlage für die Umsetzung aktueller und zukünftiger Vertriebskampagnen
 - Kontinuierliche Auswertung und Aufbereitung der Ergebnisse im Rahmen der Bedarfsermittlung und Markterkundung zur internen Weiterverarbeitung und zur Planung zielgerichteter Vertriebsaktivitäten



„Dank einer sehr flexiblen und professionellen Arbeitsweise unterstützt uns die Consulimus AG seit über einem Jahr in jeder Hinsicht erfolgreich in unseren Vertriebstätigkeiten. Hervorragende Ergebnisse und eine schnelle Umsetzung haben uns überzeugt!“

Jan Bartel

Ehem. Abteilungsleiter
Geschäftskundenvertrieb

Deutsche Glasfaser Business GmbH



Referenzprojekt Telefonische Adressqualifizierung

▪ Ziel

- Telefonische Adressqualifizierung von über 4.000 Kontakten (Kunden und potentielle Neukunden) inklusive Opt-in-Generierung zur erneuten Kontaktaufnahme

▪ Aufgabe & Umsetzung

- Onlinerecherche fehlender und veralteter Telefonnummern
- Telefonische Überprüfung und Aktualisierung von Unternehmensdaten
- Qualifizierung verantwortlicher Ansprechpartner und Erhebung von direkten Kontaktdaten (Name, E-Mail-Adresse, Position, Funktion)
- Ermittlung des akuten und grundsätzlichen Bedarfs an Produkten der Hesse GmbH & Co. KG
- Telefonische Einholung der Zustimmung für zukünftige Kontaktaufnahmen im Rahmen von Werbemaßnahmen
- Vollständige Dokumentation und Aufbereitung sämtlicher erhobener Informationen

▪ Ergebnis

- Datenbankkonforme Aufbereitung der Kontaktdaten mit qualifizierten Unternehmen, relevanten Ansprechpartnern und vertriebsrelevanten Zusatzinformationen
- Bereitstellung einer aktuellen Kontaktdatenbasis als Grundlage für die Umsetzung aktueller und zukünftiger Vertriebsaktivitäten



„Professionelle und zielgenaue Umsetzung unserer Anforderungen. Die Ergebnisse wurden sauber und wie von uns gewünscht dokumentiert und bilden eine gute Grundlage für zukünftige Vertriebsaktivitäten.“

Christoph Wollersen

Leiter Produktmanagement /
Marketing

Hesse GmbH & Co. KG



Referenzprojekt Adressrecherche und -qualifizierung

▪ Ziel

- Regelmäßige Generierung zielführender Vertriebskontakte hinsichtlich definierter Zielgruppen für neu konzipierte Vertriebskampagnen
- Fokus: Hauptsächliche Konzentration auf den deutschen Markt – teilweise Durchführung grenzübergreifender Maßnahmen

▪ Aufgabe

- Identifikation von strukturierten Quellen möglicher zielgruppenkonformer Vertriebskontakte
- Strukturierte Aufnahme der identifizierten Kontakte und Recherche von ergänzenden Informationen (z.B. Unternehmensgröße, Umsatzzahlen, Branchenzugehörigkeit)
- Telefonische Kontaktaufnahme zu den Unternehmen mit dem Ziel der
 - Verifizierung erhobener Informationen
 - Identifikation von Ansprechpartnern und Entscheidern (Name, Position, persönliche Kontaktdaten usw.)
- Vollständige Dokumentation und Aufbereitung sämtlicher erhobener Informationen

▪ Ergebnis

- Bereitstellung einer belastbaren Datenbasis als Grundlage für die Umsetzung von Vertriebskampagnen

„In den vergangenen Jahren haben wir in dieser Form viele Kampagnen im Vertrieb durch die Consulimus AG vorbereiten lassen – Die Datenqualität ist wirklich hervorragend, der Preis stimmt und das Engagement unserer Ansprechpartner ist einfach toll.“

Julia Soschinski

Team Assistant Sales
Expotechnik Heinz Soschinski GmbH

EXPOTECHNIK 

Referenzprojekt Adressqualifizierung und Terminvereinbarung

- Ziel
 - Vereinbarung von Vertriebsterminen mit potentiellen Kunden der Easy Auto Service GmbH
- Aufgabe
 - Recherche von Kontaktdaten und telefonische Qualifizierung relevanter Unternehmen und Ansprechpartner
 - Bedarfsermittlung im Rahmen von telefonischen Vertriebsgesprächen
- Umsetzung
 - Online-Recherche von Unternehmensadressen
 - Telefonische Ermittlung verantwortlicher Entscheider sowie vertriebsrelevanter Unternehmensdaten
 - Bedarfsermittlung bezüglich der angebotenen Dienstleistungen der Easy Auto Service GmbH
 - Durchführung qualifizierter Vertriebsgespräche
- Ergebnis
 - Aufbereitete Dokumentationsdatei mit qualifizierten Unternehmen und entsprechenden relevanten Ansprechpartnern
 - Vermittlung von Vertriebsterminen zwischen der Easy Auto Service GmbH und interessierten Unternehmen



„Die Consulimus AG leistete dank ihrer professionellen und vorbildlichen Arbeitsweise eine optimale Vorarbeit für unsere Vertriebserfolge. Solch eine erfolgreiche Unterstützung nehmen wir gerne wieder in Anspruch.“

Jochen Klein

Senior Marketing Manager
Easy Auto Service GmbH



Referenzprojekt Adressrecherche und -qualifizierung

▪ Ziel

- Webrecherche weltweiter Vertriebskontakte anhand genau definierter Kriterien als Grundlage zukünftiger Vertriebskampagnen
- Auf die Webrecherche aufbauende telefonische Qualifizierung von Ansprechpartnern für eine personalisierte Ansprache während der Vertriebskampagne

▪ Aufgabe

- Fortlaufender Austausch mit den Verantwortlichen der Linde AG bzgl. der zu erhebenden Unternehmen
- Telefonische Kontaktaufnahme zu den Unternehmen in verschiedenen Sprache mit dem Ziel der
 - Verifizierung erhobener Informationen
 - Identifikation von Ansprechpartnern und Entscheidern (Name, Position, persönliche Kontaktdaten usw.)
- Vollständige Dokumentation und Aufbereitung sämtlicher erhobener Informationen

▪ Ergebnis

- Bereitstellung einer belastbaren Datenbasis als Grundlage für die Umsetzung von Vertriebskampagnen



Linde AG

Was unsere Kunden über uns sagen



„Auch bei unserem zweiten Projekt konnte die Consulimus AG unseren hervorragenden Eindruck aus der vorangegangenen Zusammenarbeit deutlich bestätigen – In diesem Sinn freuen wir uns auf weitere gemeinsame Projekte!“

Andreas Schnaase

Vertriebsleiter – CSO
Ehret GmbH



„Mit der Consulimus AG haben wir einen Partner, der sein Handwerk versteht, unsere Branche kennt und Klartext mit uns spricht. So entstehen Ergebnisse, mit denen wir als Maschinenbauer arbeiten können.“

Sven Saynisch

Head of Marketing
Maschinenbau Kitz GmbH



„Tolle Verfügbarkeit, sehr hohes Engagement und persönlicher Einsatz – Keine Leistung von der Stange, sondern vollkommen individuelle Leistung für den Kunden!“

Andreas Wartenberg

Geschäftsführer
Hager Unternehmensberatung GmbH





Consulimus AG
Gottfried-Hagen-Str. 20
51105 Köln

Ansprechpartner:
Andre Makles
Bereichsleitung
Tel.: (0221) 788 745-18
E-Mail: makles@consulimus.de
Web: www.consulimus.de