



Leasing–Außendienst: Vertriebslösungen für jedes Budget JET Services erweitert Produktportfolio um zwei Vertriebsmodelle

Bad Homburg, 30.04.2009

 **press Release**

SEITE

1
1

Leasing–Außendienst: Vertriebslösungen für jedes Budget JET Services erweitert Produktportfolio um zwei Vertriebsmodelle

Bad Homburg, 30.04.2009 – Die Handelsmarketingagentur JET Services erweitert ihren Leasing–Außendienst JET^{SALES FORCE} um zwei weitere Vertriebsmodelle und eröffnet damit mittleren und kleineren Herstellern neue Wege in den Handel. Das bewährte Exklusiv–Vertriebsmodell für einen einzelnen Hersteller **JET^{SALES FORCE} prime1** wird durch zwei neue Sharing–Varianten, bei dem sich zwei bzw. mehrere Hersteller ein Außendienstteam teilen, ergänzt: **JET^{SALES FORCE} shared2** halbiert die Kosten und bietet zwei Herstellern eine gemeinsame deutschlandweite Außendienstmannschaft mit Fokus auf den großen Retailern wie Media Markt/Saturn (MSH), Karstadt oder expert. **JET^{SALES FORCE} flex4+** hingegen ist insbesondere auf Firmen mit bisher freien Handelsvertretern ausgerichtet und beinhaltet ein hohes Maß an Flexibilität und Transparenz. So entfallen beispielsweise bei Kündigung von flex4+ die Provisionsfortzahlungen, die bei freien Handelsvertretern auch nach Auftragsende üblich sind. Detaillierte Informationen zu allen JET^{SALES FORCE}–Vertriebsmodellen sind unter jet-services.com/salesforce abrufbar.

Über JET Services.

JET Services gehört zu den führenden Handelsmarketingagenturen und ist seit 1993 erfolgreich am Markt. Mit Hauptsitz in Bad Homburg (bei FFM) und weiteren Standorten in Frankfurt a. M. und Anif/Salzburg (Österreich) beschäftigt das Unternehmen europaweit über 130 festangestellte Mitarbeiter. Zu den Kunden zählen u.a. Hewlett–Packard, TomTom, Publicis, One For All, Wacom, Blackberry, Siemens, Adobe und Lexware. Neben klassischem Vertriebsoutsourcing wie Leasing–Außendienst gehören Promotions und Mitarbeiterqualifizierung zu den Kerngeschäftsfeldern. JET Services optimiert den Vertriebsweg des Produktes vom Hersteller über den Handel zum Endkunden – spezialisiert auf die Absatzmärkte der Neuen Medien. Inhabergeführt und solvent erwirtschaftete das Unternehmen 2008 einen Umsatz von 12,8 Millionen Euro. JET Services ist Leadagentur des European Sales Networks (ESN).

Ihr Kontakt für Rückfragen.

Björn Becker (Marketing)
JET Services Marketing GmbH & Co. KG
Fon. +49.(0)6172.6870–136
bjorn_becker@jet-services.com