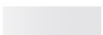
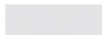


Sales Company
Gaußstraße 25
68623 Lampertheim

8. Juni 2011

Sehr geehrter Herr Woyde,

Ende letzten Jahres begann im Zuge einer geplanten Intensivierung unserer Vertriebsmaßnahmen die Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen, der Sales Company. Dabei haben wir uns thematisch zunächst auf die Business Intelligence-Lösung  iControl sowie die  Consumer Suite, eine auf Microsoft CRM basierende Lösung speziell für die Konsumgüterindustrie, konzentriert, die es galt, im jeweils definierten Zielmarkt erfolgreich zu platzieren. Die Sales Company konnte uns hierzu bereits im Vorfeld wirksam unterstützen und aktuelle Zielgruppenkontaktdaten bereitstellen.

Sowohl das Projektteam als auch die Projektleitung machten einen sehr erfahrenen Eindruck auf uns und wiesen bereits umfangreiche Kenntnisse in den fokussierten Themengebieten auf.

Im Laufe der Kampagne haben wir die Sales Company als einen sehr professionellen Vertriebspartner kennengelernt, der uns kompetent, flexibel und nachhaltig im Neukundensegment mit guten Leads und Terminen unterstützt.

Sowohl die Qualität als auch der Leadoutput an sich sind als sehr gut einzustufen.

Wir empfehlen die Sales Company daher gerne weiter und möchten uns bei allen Projektbeteiligten recht herzlich für den bisherigen Erfolg und die ausgezeichnete Zusammenarbeit bedanken, die wir auf Grund der Ergebnisse, im April 2011 mit einer weiteren Kampagne im Bereich Microsoft CRM für Automotive ausgebaut haben.

Mit freundlichen Grüßen

