



ΛΕΩΦ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥΠΟΛΕΩΣ 57 -Τ.Κ. 121 32 ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ –ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 2105743002,2105742462 (9 lines)  
FAX: 2105716899,E-mail: infoath@managersoffice.gr ΚΑΤΟΥΝΗ 3-Τ.Κ. 546 25 -ΘΕΣ/ΝΙΚΗ ΤΗΛ.: 2310523913 (9 lines)  
FAX: 2310552.958, E-mail: infothes@managersoffice.gr, [www.managersofficehellas.gr](http://www.managersofficehellas.gr), [www.managersoffice.gr](http://www.managersoffice.gr)

## EMAIL MESSAGE

Προς : ΠΑΣΚΕΔΙ

Από: MANAGER'S OFFICE HELLAS

EMAIL: proedrospaskedi@yahoo.gr

Σελίδες: οκτώ (8)

Τηλ.: 2310237250

Ημερ: 06/07/06

### **ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟ**

### **ΘΕΜΑ : ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΕ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ MARKETING – SALES - MANAGEMENT –CRS/CRM**

**Υπ όψιν Κου ΗΛΙΑ ΚΑΛΙΩΡΑ & Κας ΝΙΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ**  
**Αξιότιμη Κυρία, Κύριε**

Σε συνέχεια της επικοινωνίας μας σχετικά με το ενδιαφέρον σας για την ανάληψη έργου Marketing –Management από την εταιρία μας , σας ενημερώνουμε όπως ακολουθεί :

### **Α. ' ' ΠΑΚΕΤΟ 1 ' ' ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ –SALES MANAGER CRS/CRM (SOFTWARE & KNOW HOW)**

Η διαδικασία της οργάνωσης πωλήσεων όπως παρουσιάζεται παρακάτω είναι ότι πιο ενδεδειγμένο υπάρχει σαν ' ' πακέτο ' ' στην Ελληνική αγορά . Οι διαδικασίες που ακολουθούνται δίδουν μόνο αποτέλεσμα , είναι εφαρμοσμένες σε εκατοντάδες επιχειρήσεις και έχουν βοηθήσει στη διαφοροποίηση τους σε σχέση με τον ανταγωνισμό. Το ' ' πακέτο ' ' περιλαμβάνει ένα CRM SOFTWARE (**sales manager CRS/CRM**) και την επιμόρφωση σε θέματα Marketing –Πωλήσεων . Το **Sales Manager CRS - CRM** (Customer Relationship Management / **Strategic** είναι το πιο εξελιγμένο **CRS - CRM** το οποίο έχει κατασκευαστεί αποκλειστικά για την Ελληνική αγορά και Ελληνικές επιχειρήσεις.

Η μεγαλύτερη **διαφοροποίηση** του είναι, **η εφαρμογή όλων των σύγχρονων τεχνικών marketing και πωλήσεων που «τρέχουν» στην Ελλάδα** για υπηρεσίες .

Όλες οι τεχνικές Marketing και πωλήσεων όπως αυτές παρουσιάζονται μέσα από την διαδικασία ISO, ενισχύουν την ανάπτυξη της πελατοκεντρικής φιλοσοφίας που αναδεικνύει πάντοτε μια επιχείρηση ενώ συγχρόνως την ωθεί σε καθαρά επιθετική πολιτική.

Κάθε σύγχρονη εταιρία η οποία κινείται με λογική ανάπτυξης, έχει υιοθετήσει το **Sales Manager CRS - CRM** το οποίο αποκεντρώνει τις διαδικασίες, υποστηρίζει τα στελέχη της και δίδει κερδοφορία στον κάθε επιχειρηματία.

### **“ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ” CRS – CRM-TOOLS**

Το **Sales Manager CRS - CRM** **δεν είναι ένα απλό software** αλλά η πρακτική εφαρμογή (know-how) της ανάπτυξης μια επιχείρησης – Οργάνωση – Πωλήσεις – Δημόσιες Σχέσεις – After sales service – μόνιμη εκπαίδευση – δρομολόγηση – συστάσεις κλπ με **25 Τεχνικές Marketing Πωλήσεων**.



## “Εργαλεία” – Tools

Αναλυτικά μέσα στο **Sales Manager CRS - CRM** εμπεριέχονται όλα τα σύγχρονα “εργαλεία” προκειμένου η εργασία σας να γίνει πιο ευέλικτη και αποδοτική.

- Δίδεται demo company profile για τη πιο σωστή ανάπτυξη της επικοινωνιακής σας πολιτικής,
- Δίδονται όλες οι επιστολές για την ενημέρωση των πελατών για πρώτη προσέγγιση καθώς και για την γενικότερη επικοινωνία,
- Οι βασικές αρμοδιότητες θέσεων εργασίας της επιχείρησής σας,
- Τα έντυπα ενημέρωσης που πρέπει να καταγράφει κάθε τμήμα μέσα στην επιχείρησή σας,
- Εσωτερικά έντυπα ενημέρωσης του προσωπικού προκειμένου να ακολουθούνται οι εντολές σας - πρακτικά,
- Δίδεται ο πιο σύγχρονος τρόπος εκπαίδευσης του δικτύου πωλήσεων. Το πώς πρέπει να δημιουργηθεί ένα **manual πωλήσεων**, τι θα εμπεριέχει, το πώς θα δημιουργηθεί και οι διαδικασίες που πρέπει να ακολουθήσετε προκειμένου το δίκτυο πωλήσεων να είναι άρτια εκπαιδευμένο και να μεταφέρονται στην επιχείρησή σας ποιοτικές πληροφορίες,
- Δίδεται το πιο σημαντικό κομμάτι στο εμπορικό κομμάτι : ο **Χειρισμός αντιρρήσεων**. Τρόποι επικοινωνίας που πρέπει να γνωρίζουν όλα τα άτομα που εμπλέκονται στη διαδικασία και συνομιλούν με πελάτες. Σκεφτείτε πόσο χρόνο χρειαστήκατε **εσείς** για να βρείτε τον ιδανικό χειρισμό των πελατών σας για εισπράξεις και πωλήσεις – Προσφέρετε το στους ανθρώπους σας. Θα φέρουν γρήγορα το επιθυμητό αποτέλεσμα,
- Πρότυπα προσφορών και εξερχόμενων για σωστή επικοινωνία με τους πελάτες σας,
- Οργανόγραμμα για η λογική ανάπτυξης της επιχείρησής σας,
- Ηλεκτρονικά reports για την παρακολούθηση της σωστής εφαρμογής των αρμοδιοτήτων των στελεχών σας και εντολών σας,
- Διαδικασία δημοσίων σχέσεων για την σύσφιξη των σχέσεων σας με τον κάθε πελάτη,
- Όλα τα script για την επικοινωνία σας με τους πελάτες σε κάθε θέση εργασίας,
- Η στρατηγική ανάπτυξης για κάθε είδους εταιρία και για κάθε χώρο,

## Η εφαρμογή και η εκπαίδευση περιλαμβάνει:

- Ηλεκτρονική Οργάνωση της επιχείρησής σας (**Γραμματειακή υποστήριξη , ηλεκτρονική εποπτεία προσωπικού, καθορισμός αρμοδιοτήτων θέσεων εργασίας , χάραξη πολιτικής πωλήσεων , δρομολόγηση και εποπτεία δικτύου πωλήσεων , Στοχευμένο Marketing** )
- Εκπαίδευση σε ενδεδειγμένη DATA BASE υποστήριξης πωλήσεων σε H/Y-Follow up δικτύου πωλήσεων .
- Αξιολόγηση target group
- Διαδικασία αξιολόγησης μηνυμάτων από την αγορά σε σχέση με τον ανταγωνισμό ,
- Επιμόρφωση σε χειρισμό αντιρρήσεων πελατών – εκπαίδευση στελεχών πωλήσεων (τεχνικού περιεχομένου – πωλήσεων ).



- Επιμόρφωση σε doring στελεχών πωλήσεων
- Οργάνωση εργατωρών
- Στοχοποιήσεις πωλητών βάση ημερήσιων επισκέψεων πελατών
- Καθορισμός αρμοδιοτήτων θέσης
- Επιμόρφωση σε δημοσιοσχετίστικη πολιτική υποστήριξης δικτύου πωλήσεων – πελατών
- Οργάνωση δημοσίων σχέσεων
- ``Hunting`` υποψήφιων πελατών **τεχνική αξιολόγησης και πίεσης μη ενεργών πελατών για περιορισμένο χρόνο , με σκοπό την ενεργοποίηση τους .**
- ``Εργαλεία`` υποστήριξης – πλήρη αξιοποίηση - **επικοινωνία**
- Καθορισμός της έννοιας απόδοσης – τα στάδια και το αποτέλεσμα
- Ενδεδειγμένοι τρόποι ενημέρωσης διοίκησης

## **Τεχνικές CRS-CRM (με πράσινο οι τεχνικές που θα εφαρμοστούν στην επιχείρησή σας)**

Ένα CRM πρέπει εκτός από τη λογική του άρτιου χειρισμού πελατολογίου (πελατοκεντρική πολιτική), πρέπει να καθοδηγεί και για την εφαρμογή των σύγχρονων τεχνικών για την ανάπτυξη μια επιχείρησης

Το **Sales Manager CRS - CRM** εμπεριέχει τις πιο σύγχρονες τεχνικές του Marketing και πωλήσεων για την Ελληνική αγορά. Αναλυτικά :

1. Τα βασικά βήματα του **target marketing** προκειμένου να προσεγγίσετε ενδεδειγμένα την αγορά. Η πιο εφαρμοσμένη τεχνική για οποιαδήποτε μορφή εταιρίας που κινείται “επιθετικά” με σκοπό τη διεύρυνση της κερδοφορίας της.
2. **Segmentation (τμηματοποίηση) σε δυο επίπεδα: α)** για την σωστή προσέγγιση υποψηφίων πελατών με γνώμονα το προϊόν διείσδυσης **β)** με γνώμονα την αξιολόγηση του κάθε πελάτη / σημείο πώλησης για αύξηση τζίρου και την προώθηση προϊόντων για να γίνουμε στρατηγικοί του προμηθευτές,
3. **Direct Mail** για την άμεση και μαζική επικοινωνία σας **με το κοινό που επιθυμείτε για την ενεργοποίηση ή την ανίχνευση τους,**
4. **Άνοιγμα νέας αγοράς.** Βήμα –βήμα οι διαδικασίες προκειμένου να αξιολογήσετε τη δυνατότητα διεύρυνσης σας –αν σας συμφέρει ή όχι με το μικρότερο κόστος,
5. **Reporting system** για την καλύτερη παρακολούθηση του δικτύου πωλήσεων ίσως με τα πιο εξελιγμένα report στην Ελληνική αγορά. Σκεφτείτε πόσα στοιχεία δεν θα φτάσουν μέχρι εσάς και τι χάνετε καθημερινά από την ελλιπή ενημέρωση σε σχέση με το πελατολόγιο σας.  
**Πρέπει να διεκδικείτε και τη μέσο - μακροπρόθεσμη απόδοση και όχι την άμεση μόνο,**
6. **Τηλέφωνο-πώληση** για την πιο ποιοτική και άμεση πώληση προϊόντων και υπηρεσιών. Πόσο θα μπορούσατε να μειώσετε το κόστος και να αυξήσετε το τζίρο ανά πελάτη αν τον παρακολουθείτε σωστά, του προτείνετε νέους κωδικούς, μιλάτε μαζί του για τυχόν προβλήματα και προλαβαίνετε κάθε ανταγωνιστή σας. Αξίζει να επισκέπτεστε κάθε πελάτη ?Μήπως το κόστος είναι μεγαλύτερο από το τζίρο που σας κάνει ο κάθε πελάτης σας ?



7. **Telemarketing για** εταιρίες που προωθούν προϊόντα από το τηλέφωνο ή θέλουν να κλείσουν ραντεβού για το δίκτυο πωλήσεων. Πλήρη έλεγχος, πλήρη καταγραφή και επεξεργασία των πελατών με αποδόσεις ανά telemarketer.
8. **Ενεργές Δημόσιες σχέσεις**, κάτι πολύ σημαντικό για την καλή λειτουργία της επιχείρησής σας. Με τον τρόπο αυτό μπορείτε να είστε σίγουροι ότι “κρατάτε” ικανοποιημένους τους πελάτες σας καθώς ενδιαφέρεστε για αυτούς. Ακολουθώντας τα μηνύματα της σύγχρονης και απαιτητικής πλέον αγοράς, προσφέρουμε σε κάθε επιχείρηση απλά και “ανθρώπινα εργαλεία” **ενεργών Δημοσίων Σχέσεων**, προκειμένου όλοι οι πελάτες σας να νιώσουν τη διαφοροποίησή σας σε σχέση με ομοειδή επιχειρήσεις του χώρου.
9. **Δρομολόγηση** : δομημένο ημερήσιο/εβδομαδιαίο/μηνιαίο δρομολόγιο πωλητών, με στόχο επαφές πελατών, σωστή προώθηση των προϊόντων για επαναληπτική, προώθηση προϊόντων που μπορούν να τοποθετηθούν, σωστή πληροφόρηση σε διοίκηση. Πετυχαίνετε έτσι σωστή παρακολούθηση ενεργών πελατών, αύξηση τζίρου ανά πελάτη και φθινό δρομολόγιο.
10. **Διεύρυνση πελατολογίου σε δυο επίπεδα: α)** του δικτύου πωλήσεων καθώς επισκέπτονται στοχευμένα υποψηφίους πελάτες σε περιοχές που θέλετε να “ανεβάσετε”, **β)** μέσα από την εταιρία (Back office), καθώς στοχευμένα μπορούμε να επιλέξουμε το κοινό που επιθυμούμε και να πλησιάσουμε πελάτες για να αξιολογήσουμε το προφίλ και τη διάθεση τους προς συνεργασία,
11. Η τεχνική **HUNTING** που επιδρά αποτελεσματικά στο A' & B' προφίλ πελατών, οι οποίοι λόγω της τοποθέτησης και τη δυναμικής τους, λειτουργούν και καταλαβαίνουν ίδιους τρόπους προσέγγισης **με μέσο ποσοστό επιτυχίας 21% σε διάρκεια δώδεκα (12) μηνών (για τους πελάτες που έχετε ήδη χάσει ή δεν μπορείτε να συνεργαστείτε μαζί τους)**.
12. **After sales service.** Η πιο σύγχρονη τεχνική η οποία έχει τεράστια αποτελέσματα σε νυν πελατολόγιο. Συσφίγγει τις σχέσεις μας, παίρνουμε συστάσεις σε τακτά διαστήματα και το πιο σημαντικό, προωθούμε τα προϊόντα ή υπηρεσίες που μπορεί να καταναλώσει ο πελάτης μας. Τεχνική που μπορεί **να αυξήσει κατακόρυφα το πελατολόγιο μας και να ανεβάσει το τζίρο ανά πελάτη. 100% αποτέλεσμα σε 100 ικανοποιημένους πελάτες.**
13. **Σύμβουλος πωλήσεων –Απευθύνεται στον άνθρωπο – πωλητή.** Τεχνική που έχει υιοθετηθεί από όλες τις πολυεθνικές το 2003 και έχει δώσει δικαίωμα στο κάθε πωλητή να αυξήσει τη κλεισιμότητα του. Εκπαιδεύει τον κάθε πωλητή να αντιλαμβάνεται τι εστί κύκλος εργασιών και να διεκδικεί και την μακροπρόθεσμη απόδοση του κάθε πελάτη. Συγχρόνως η επιχείρησή μας έχει πιο ποιοτική πληροφόρηση για τα Προϊόντα που μπορεί να καταναλώσει ο πελάτης μας σε διάρκεια χρόνου, ακόμη και σε περιπτώσεις αντικατάστασης του πωλητή.



14. **Service.** Οργάνωση του τεχνικού τμήματος όσον αφορά την τεχνική υποστήριξη και το after sales – Μόνιμη παρακολούθηση του κάθε πελάτη και γνώση των αναγκών των προϊόντων και των υπηρεσιών που θα πρέπει να παρέχουμε στο κατάλληλο χρόνο,
15. **Έρευνα νέου προϊόντος. Πόσες φορές οι πελάτες σας ζητάνε προϊόντα που δεν τα έχετε στην γκάμα σας ?** Είναι καιρός να “ακούτε” καλύτερα τα ανταγωνιστικά προϊόντα που διεισδύουν στην αγορά και να είστε έτοιμοι να στοχεύσετε αν κάποιος σας ενδιαφέρει στην επόμενη έκθεση που θα επισκεφθείτε.
16. Δόμηση **Call centers** με όλη τη στρατηγική, script επικοινωνίας, αρμοδιότητες και τεχνικές επεξεργασίας των πελατών.
17. Τεχνική **προώθησης stock** προϊόντων, στοχευμένα σε ενεργούς και υποψήφιους πελάτες,
18. **Οργάνωση back office**, το “εργαλείο” της διεύθυνσης πωλήσεων για την παρακολούθηση και εποπτεία του δικτύου πωλήσεων σας,
19. **Οργάνωση χονδρικού εμπορίου**, βήμα – βήμα οι διαδικασίες, το πελατολόγιο, το προσωπικό και η στρατηγική ανάπτυξης της εταιρίας σας στις ζώνες ευθύνης που σας ενδιαφέρουν,
20. **Οργάνωση λιανικού εμπορίου**, βήμα- βήμα οι διαδικασίες, ο χειρισμός πελατών, το προσωπικό, το after sales για επαναληπτική και συστάσεις. Προτάσεις Marketing για το κοινό που σας ενδιαφέρει,
21. **Τεχνική store manager**, η πιο σύγχρονη τεχνική στο λιανικό εμπόριο που πλησιάζει το επιθυμητό αποτέλεσμα του 60% επιτυχία σε νεοεισερχόμενους πελάτες. Αναρωτηθήκατε πόσοι εισέρχονται και πόσοι πελάτες καταναλώνουν στο κατάστημα σας ?
22. **Οργάνωση εξαγωγών**, βήμα- βήμα η στρατηγική προσέγγισης πελατών σε ξένη αγορά, ο τρόπος, το αποτέλεσμα,
23. **Πριν την έκθεση.** Επενδύετε σε εκθέσεις και δεν ακολουθείτε τις διαδικασίες ενημέρωσης των πελατών σας. Όλοι οι τρόποι επικοινωνίας, με επιστολές, script fu και το αποτέλεσμα της επισκεψιμότητας που ζητάτε,
24. **Μετά την έκθεση.** Οργανώστε μετά την έκθεση τους πελάτες που σας επισκεφθήκαν. Έχετε μόνο 30 ημέρες, γιατί ο ανταγωνισμός σας θα τους προσεγγίσει και θα σας κλείσει την “πόρτα”.
25. **Στη διάρκεια της έκθεσης.** Πως θα υποδεχτείτε τους πελάτες / πως θα διαχειριστείτε την πληροφορία που θα σας δώσουν / πως θα εντοπίσετε την ανάγκη τους και θα είστε έτοιμοι να τους προσεγγίσετε αμέσως μετά την έκθεση.

**Για την εκπαίδευση απαιτούνται:**

- Δύο – τρεις (2- 3) ώρες ημερησίως
- Τρεις (3) ημέρες
- Στην έδρα σας





### **Κόστος :**

Για την υλοποίηση του ' 'πακέτου 1' ' το κόστος ορίζεται σε **2200 €** με δύο (2) άδειες χρήσης (**εμπεριέχεται η εκπαίδευση των ατόμων του εμπορικού τμήματος**)

- **Υπογράφεται ιδιωτικό συμφωνητικό 12 μηνών για δωρεάν υποστήριξη σε υπηρεσίες marketing /management,**
- **Μετά το τέλος του 2μηνου συμβολαίου το ετήσιο κόστος τεχνικής υποστήριξης και υποστήριξης σε υπηρεσίες marketing /management ανέρχεται σε 300€,**
- **Η τυχόν σύνδεση με άλλο λογισμικό της εταιρίας σας χρεώνεται extra.**
- **Το ποσό αποπληρώνεται προκαταβολικά με την εγκατάσταση του με μεταχρονολογημένη επιταγή 2-3 μηνών**

### **B. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΣΥΣΤΑΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ**

Δίνοντας συνέχεια στην επικοινωνία μας ως προς την επικείμενη σύναψη συνεργασίας και ανάληψη έργου Management με στόχο την αξιολόγηση και σύσταση Ανθρώπινου Δυναμικού για λογαριασμό της εταιρείας σας, σας ενημερώνουμε όπως ακολουθεί :

Ανεξαρτήτως έκβασης της συγκεκριμένης πρότασης συνεργασίας, σας θεωρούμε συνάδελφο και οφείλουμε να αδράξουμε της ευκαιρίας ώστε να σας μεταφέρουμε τον τρόπο εργασίας, τόσο σε επαγγελματική όσο και σε εταιρική διάσταση, της Manager's Office Hellas.

Η εταιρία μας έχει μακρά πορεία δραστηριοποίησης στην Ελληνική Αγορά από το 1993 .

Έχουμε ' ' δώσει ' ' σοβαρό έργο και αξιολογηθεί από πολλές Ελληνικές και ξένες επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα.

Υπό αυτήν την έννοια έχουμε αναπτύξει σε σημαντικό βαθμό την αυτοπεποίθηση αλλά και την αυτογνωσία, οι οποίες απαιτούνται στην κάθε διεκδίκηση και εταιρική δέσμευση ως προς την ανάληψη ενός έργου.

### **Η εταιρία μας έχει μια σημαντική διαφοροποίηση σε σχέση με κάποιους συνάδελφους εταιρείες.**

Λόγω του χαρακτήρα εφαρμοσμένου Marketing και όχι μόνο συμβουλευτικού της Manager's Office Hellas, τμήμα της εταιρίας ασχολείται αποκλειστικά με εφαρμογές στους τομείς Marketing, Εξαγωγών, Οργάνωσης πωλήσεων, Οργάνωση παραγωγής, Οργάνωση αποθήκης, Franchise κλπ.

Οι συνεργασίες με εταιρίες, οι οποίες επιλέγουν να αναθέσουν – outsource – στα εξειδικευμένα στελέχη συμβούλους της Manager's Office Hellas projects στους αντίστοιχους τομείς, ενισχύουν και αποδεικνύουν τη γνώση και ικανότητα πρακτικών εφαρμογών – λύσεων σε συγκεκριμένες εταιρικές ανάγκες .

Η ολοκληρωμένη τεχνογνωσία και το πλήθος εμπειριών αξιοποιούνται έμπρακτα και σε επίπεδο υπηρεσιών Ανθρώπινου δυναμικού, εφόσον, σε ενδεχόμενες εξειδικευμένες απαιτήσεις κριτηρίων αξιολόγησης, συνεργάζονται με τους υπεύθυνους HR και οι αντίστοιχοι σύμβουλοι.

Σε συνέχεια της επικοινωνίας μας σχετικά με το ενδιαφέρον σας για την ανάληψη έργου Management από την εταιρία μας , σας ενημερώνουμε όπως ακολουθεί :



## 1. Αξιολόγηση Micro Marketing

Η Manager's Office Hellas χρησιμοποιεί ενδεδειγμένες τεχνικές αξιολόγησης προκειμένου η ανεύρεση και σύσταση ανθρώπινου δυναμικού να μην είναι παροδική αλλά μόνιμη ώστε να ελαχιστοποιηθούν οι ' ' διαρροές σε μια οργανωμένη επιχείρηση που έχει σαν αποκλειστικό σκοπό την εξέλιξη.

Οι τεχνικές αξιολόγησης στηρίζονται στο **micro Marketing** - ό,τι τελειότερο υπάρχει παγκόσμια ως τεχνική - ώστε με την ανίχνευση του υποψηφίου να αναλύεται η προσωπικότητα και η δυναμική του , εμφανίζοντας άμεσα και τις παραμικρές αρνητικές πτυχές .

## 2. Αξιολόγηση –Γενικό επιχειρησιακό profile

Η ανίχνευση του υποψηφίου απαιτεί για το αντίστοιχο profile της θέσης, την ανάλογη εργασιακή υποδομή και την αποτελεσματικότητα που έχει επιφέρει μέσα από την προσωπική του εξέλιξη σε οργανογράμματα επιχειρήσεων.

Η αξιολόγηση επιτυγχάνεται με μια διαδικασία test :

**α.** ακαδημαϊκών προσόντων και δυνατότητα εφαρμογής των γνώσεων που έχει αποκομίσει ,

**β.** Εργασιακή αποτελεσματικότητα , διοίκηση / παραγωγική διαδικασία /δυνατότητα άμεσης

συμμετοχής – προτάσεων σε δεδομένο σχέδιο δράσης / συμμετοχή σε δημιουργία

ενδεδειγμένης επικοινωνιακής πολιτικής ενημέρωσης σε Διευθύνων Σύμβουλο, Αναλυτικά :

### **B1.Ένα (1) Στέλεχος Marketing**

**Κόστος σύστασης : 1000 €**

Το παραπάνω κόστος καταβάλλεται ως εξής :

Διακόσια euro (200€ συν φπα 19%) προκαταβολικά με την εντολή του έργου και το υπόλοιπο του ποσού με τη σύσταση από την ημέρα που θα επιλεγεί από εσάς ο κατάλληλος υποψήφιος .

Υπάρχει γραπτή εγγύηση τεσσάρων (4) μηνών αντικατάστασης του στελέχους χωρίς απαίτηση περαιτέρω αμοιβής.

### **B2.Ένα (1) Εξωτερικό Πωλητή**

**Κόστος σύστασης : 1100 €**

Το παραπάνω κόστος καταβάλλεται ως εξής :

Διακόσια euro (200€ συν φπα 19%) προκαταβολικά με την εντολή του έργου και το υπόλοιπο του ποσού με τη σύσταση από την ημέρα που θα επιλεγεί από εσάς ο κατάλληλος υποψήφιος .

Υπάρχει γραπτή εγγύηση πέντε (5) μηνών αντικατάστασης του στελέχους χωρίς απαίτηση περαιτέρω αμοιβής.

**Στα παραπάνω κόστη δεν εμπεριέχεται ο ΦΠΑ 19%.**



Μη διστάσετε να επικοινωνήσετε μαζί μας για πρόσθετες πληροφορίες .

Αναμένουμε άμεσα τη δική σας προσέγγιση προκειμένου να οριστεί ο χρόνος έναρξης του έργου.

**Ευχαριστούμε πολύ που επιλέξατε την εταιρία μας για υποστήριξη σε παροχές Marketing -Management .**

**Με φιλικούς χαιρετισμούς**

**Για τη Manager's Office Hellas  
Εκατός Κώστας  
Διεύθυνση Λογιστηρίου**

**Παναγιώτου Θωμάς  
Marketing Department  
[mrkt@managersoffice.gr](mailto:mrkt@managersoffice.gr)**