

Linea Directa Communications

DATE DE CONTACT

Bdul Iuliu Maniu Nr 7, Corp A, et 4,
Sector 6, 061072 București
Tel: 021 455 00 00
Email: contact@linea-directa.eu
Website: www.linea-directa.eu

POZIȚIONARE/VECHIME ÎN PIAȚĂ:

Linea Directa Communications face parte din Grupul Studio Moderna, cea mai mare companie de marketing direct din Centrul și Estul Europei. Activând încă de la începutul anilor 1990, Grupul Studio Moderna numără în prezent peste 3.000 de angajați, asigurând servicii în 19 limbi internaționale, gestionând peste 12 milioane de apeluri anual.

OFERTA DE SERVICII

- **Inbound:**
Info Line, Customer Care, Preluare comenzi (telefonice și online), Up-sell&cross sell, Data Entry
- **Outbound:**
Telemarketing & Telesales, Customer Satisfaction, Market Surveys, Profiling & Lead Generation, Appointment Setting, Baze de date (construire sau administrare), Follow up, Collections, Brand Awareness etc.
- **Alte servicii:**
E-mail marketing, Mobile marketing, Pick & Pack, Print și personalizare, Activități de Customer Care și localizare, Servicii poștale Drop mailing, inserturi în colete

CERTIFICĂRI:

- SR EN ISO 9001:2008 – Managementul calității

CAPACITĂȚI DE OPERARE

Peste 1000 agenți

ABILITĂȚI LINGVISTICE:

- vorbitori nativi în 21 de țări
- grupuri de limbi vest-europene (franceză, italiană, germană)

PORTOFOLIUL CLIENȚI/ REFERINȚE:

Lista de clienți include companii foarte cunoscute din diverse industrii: IT, domeniul bancar, auto, retail și FMCG. Printre aceștia se numără și: Vodafone, ACI Global, UPC, Citibank, AlphaBank, Cetelem, Unicredit Bank, IBM, EMC², Oracle, Rentrop & Straton, Xerox, Sephora, Citrix, Raabe, Drogeria Markt (DM), L'Oreal, Procter&Gamble, Unilever, Reader's Digest, Editions Atlas, Editura Rao, Provea, Shell, Ursa, Sava, KIA Motors, Audi, Honda, Synovate, Enel, DTH Television (Boom TV), KLM Air France.

Optima Solutions and Services

DATE DE CONTACT

Bd Dimitrie Pompeiu 10A,
Conect Business Park, clădirea C1, etaj 3,
Sector 2, București
Tel: 021 300 1945; Fax: 021 300 3025
contact@optimacall.ro
www.optimacall.ro

POZIȚIONARE/VECHIME ÎN PIAȚĂ:

Optima a luat ființă în 2010 și desfășoară activități de vânzare, retenție, account management și studii de piață. Optima își propune să se diferențieze prin calitate, atât din perspectiva forței de muncă, cât și a modalității de setare a proceselor prin care se desfășoară activitatea și a comunicării cu clienții săi.

OFERTA DE SERVICII

Optima acoperă o gamă largă de servicii de contact center:

- Vânzare prin telefon: identificare lead-uri, stabilire de întâlniri în vederea vânzării, vânzare end-to-end, atât către clienți noi, cât și către clienți existenți (up-selling, cross-selling)
- Suport clienți: preluare apeluri incoming, procesare mail-uri, faxuri și scrisori
- Retenție: proactivă - securizare de clienți prin prelungire contracte, reactivă - negociere în vederea păstrării serviciilor
- Back-office: procesare cereri clienți, facturi, actualizare baze de date
- Servicii de consultanță oferite clienților, în

vederea optimizării proceselor de business pe baza interacțiunilor din contact center și/sau definirea proceselor și infrastructurii necesare pentru call center

TIPURI DE PROIECTE ABORDATE

- Vânzare end-to-end
- Calificare de lead-uri, stabilire de întâlniri în vederea încheierii vânzării
- Up-sell și cross-sell
- Account management
- Retenție
- Studii de piață

CAPACITĂȚI DE OPERARE

Peste 50 de stații de lucru, cu posibilitate de extindere în timp foarte scurt (2 luni).

ABILITĂȚI LINGVISTICE:

engleză, franceză, germană, spaniolă, italiană.

PORTOFOLIUL CLIENȚI/ REFERINȚE:

Confidențial (referințele sunt disponibile la cerere).