



Чупахина Ирина

Контакт Центр 74

Резюме

Я всё время работала в продажах: начала в 1998 г. С должности менеджера по продажам, руководила отделами продаж в компаниях – дистрибьютерах продуктов питания и парфюмерии, работала директором по продажам в сети аптек «Классика», директором по продажам, а затем исполнительным директором в ГК «Стоматологическая практика» и очень хорошо понимаю те сложности, которые испытывает любой отдел продаж. А именно: ГДЕ найти новых клиентов? ЧТО надо сделать, что бы удержать существующих? ПОЧЕМУ менеджеры по продажам работают не так, как хочется мне и видится руководству предприятия?

Объединив знания, полученные за время учёбы и навыки, приобретенные за время работы, я создала компанию «Контакт Центр 74». Эта аутсорсинговая компания создана для того, что бы помочь отделам продаж найти новых клиентов (услуга «Поиск и привлечение новых клиентов») удержать существующих (услуга «Информационный обзвон. Поздравление с праздниками. Сообщение о маркетинговых акциях», «Анкетирование. Оценка удовлетворенности от сотрудничества»). А что бы ответить на вопрос «ПОЧЕМУ...?» мы предлагаем воспользоваться нашей услугой «Тайный покупатель», которая поможет выявить недобросовестных сотрудников. Нашими услугами воспользовались: страховые компании; Издательский дом; развлекательные центры; бизнес – тренеры и

психологи; производители и дистрибьюторы промышленного оборудования, мягкой игрушки, пластиковых окон и т.д. Почему выгодно работать с нами? Потому что благодаря специализированной программе для call – центров мы можем произвести обзвон за короткий срок (за час один оператор делает от 30-40 звонков) и вы получаете полный отчет о проделанной работе. Вашим менеджерам начинают работать с уже заинтересованными клиентами и не тратят свое время на рутинные обзвоны «холодной» базы.

Материалы СМИ

Если польза от таких мероприятий или это "заманушка", что бы "впарить" курс платных и дорогих семинаров?

14 октября 2014

Мастер-класс от практикующего тренера. Полезно? Безусловно!

Схема «звонок – встреча – Договор» не работает. Да здравствуют новые схемы!

17 мая 2013

Когда нас учили продажам

Большое количество вакансий, малое количество соискателей заставляют работодателей искать новые способы и возможности закрытие вакансий.

1 сентября 2014

Да, и мы то же ищем сотрудников!

Когда перед Вашей организацией стоит вопрос выбора контакт центра, возможно, вам сможет помочь обзор, подготовленный специалистами РБК. В данном обзоре представлена информация о 25 контакт центрах РФ. Три из этих центра работают в нашем городе. Обзор "Российский рынок аутсорсинговых call-центров 2012" посвящен комплексному исследованию рынка колл-центров (контакт-центров, context-центров) оказывающих услуги аутсорсинга в России. Данное

маркетинговое исследование проводится в восьмой раз и может представлять интерес, как для игроков рынка (контакт-центров), так и для заказчиков услуг аутсорсинговых call-центров.

[6 февраля 2013](#)

Российский рынок аутсорсинговых call-центров 2012

Сейчас все больше компаний пользуются услугами call-центров. О том, как устроен этот бизнес, ОПОРЕ-КРЕДИТ рассказали руководитель «Контакт Центр 74» (г. Челябинск) Ирина Чупахина и генеральный директор ООО «Контакт Лайн» (г. Краснодар) Иван Мотренко.

[6 февраля 2013](#)

Call-центр вызывает
