

# Presse

## Tele2 und pso – Vertrieb erfolgreich gestalten!

**Düsseldorf, 22. April 2014. Seit vergangenem Sommer ist Tele2 mit erweiterter Produktpalette und einer breiteren Zielgruppenansprache auf dem Telekommunikationsmarkt aktiv. Auch vertrieblich entwickelt sich Tele2 stets weiter: Mit dem Sales-Spezialisten pso hat der Telekommunikationsanbieter mit schwedischen Wurzeln einen breit aufgestellten und kompetenten Experten im Bereich Direct Sales an seiner Seite.**

Wer sich am Markt neu aufstellt und weitere Marktbereiche erschließen will, braucht eine neue Vertriebsstrategie. Deswegen hat Tele2 nach dem Launch der Mobilfunk-Produkte im Juni 2013 den Vertrieb neu strukturiert. Mit dabei: die Sales-Spezialisten der pso. Sascha Wiemer, Director Sales bei Tele2, zeigt sich zufrieden: „Durch die Zusammenarbeit mit pso erreichen wir ein neues Level im Bereich Direct Sales: Zum Beispiel haben wir gemeinsam ein neues Online-Tool für unsere Vertriebspartner entwickelt, welches den Alltag der Kollegen erleichtert. Dadurch und mit weiteren Maßnahmen konnten wir uns im direkten Vertrieb noch effizienter aufstellen.“ Die Händler-Plattform stellt zahlreiche Informationen und Services rund um Tele2 Produkte zur Verfügung: Tarifübersichten, Details zu Produkteigenschaften, Auftragsverwaltung und das aktuelle Werbemittelprogramm mit Bestellfunktion. Jeder Vertriebspartner findet alles, was er für die Vermarktung von Tele2 Produkten braucht, im Portal und kann so seine Vertriebs-Aktivitäten für Tele2 optimieren.

# Presse

Darüber hinaus fungiert pso auch als Distributor von Tele2 und bündelt so die Aktivitäten der kleineren Händler, die ebenfalls auf das Online-Portal zugreifen können. Auch Matthias Pirner, Geschäftsführer von pso, blickt positiv in die gemeinsame Zukunft: „Durch das maßgeschneiderte Vertriebspartner-Portal und die neue Distributionsstrategie kann Tele2 bisher unerschlossene Vertriebspotentiale ausschöpfen. Mit der neuen attraktiven Produktpalette und der klaren Fokussierung auf den Vertrieb ist Tele2 für uns ein absoluter Wunschpartner für die Implementierung unserer LongTail-Vertriebslösungen.“

## Über pso

Die pso vertriebsprogramme GmbH ([www.pso-vertrieb.de](http://www.pso-vertrieb.de)) wurde im Jahr 2007 innerhalb der erfolgreich agierenden pso Unternehmensgruppe gegründet und bietet maßgeschneiderte Outsourcing-Lösungen für Vertriebsstrukturen, Peer-to-Peer-Vertriebsprogramme und Incentivierung - sowohl für den B2B- als auch den B2C-Vertrieb. Mit einem starken Team von rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterstützt pso seine Kunden dabei, ungenutzte Vertriebspotenziale zu erkennen und dieses Potenzial gewinnbringend auszuschöpfen. Zum Kundenstamm gehören etablierte Marktführer und innovative Start-ups aus den verschiedensten Bereichen wie Telekommunikation, Energie und Couponing.

# Presse

## Über Tele2

Mit über 15 Millionen Kunden in zehn Ländern ist die Tele2 Gruppe einer der führenden alternativen Telekommunikationsanbieter in Europa. In Deutschland ist Tele2 mit verschiedenen Telefon- und Internetservices (Schmal- und Breitband) auf dem Markt präsent. Zum Produktportfolio von Tele2 zählen Telefon-Flatrates, DSL-Komplettangebote und Call-by-Call Services (insbesondere die bekannte Sparvorwahl 0 10 13). Zusätzlich gibt es den Telefonanschluss für Zuhause auf Mobilfunkbasis – je nach Kundenbedarf mit oder ohne Internet. Und seit dem Sommer 2013 ist Tele2 auch mit echten Mobilfunkprodukten auf dem Markt. Einfache Services in Top-Qualität zu günstigen Preisen – so lautet die Philosophie von Tele2. Aber auch die soziale Verantwortung nimmt Tele2 sehr ernst und unterstützt seit 2009 die Arbeit der Deutschen Herzziftung mit zahlreichen Spendenaktionen.

## Presse-Kontakt

Tele2 Pressebüro

c/o zeron GmbH / Agentur für Public Relations

Erkrather Straße 234 a, 40233 Düsseldorf

Telefon: 0211 – 88 92 150 – 40

Telefax: 0211 – 88 92 150 – 50

Mail: [presse@tele2-business.com](mailto:presse@tele2-business.com)

Web: [www.tele2.de](http://www.tele2.de)