

Yello Strom und pso – Kooperation mit innovativer Vertriebsplattform.

➔ Yello Strom und pso entwickeln Online-Plattform für Vertriebspartner.

Erfolgreicher Direktvertrieb braucht drei Dinge: attraktive Produkte, professionelle Produktinformationen und vor allem zufriedene und motivierte Vertriebspartner. Um die Strom- und Gasprodukte für Privatkunden optimal im Kundengespräch zu platzieren, hat Yello Strom die pso vertriebsprogramme GmbH an Bord geholt. Die Vertriebsspezialisten Yello und pso haben gemeinsam ein neues Online-Tool entwickelt, das genau auf die Bedürfnisse der Vertriebspartner abgestimmt ist: Die neue Online-Plattform (www.yello-direktvertrieb.de) ermöglicht es den Vertriebspartnern der pso, alle Daten rund um Yello und die Yello-Produkte auf einer Plattform zur Verfügung zu stellen. Mit wenigen Klicks werden die Auftragsdaten eingepflegt, Statistiken abgerufen oder Vertriebsmaterialien bestellt. Neben aktuellen Schulungspräsentationen gibt es einen Newsbereich mit allen wichtigen Informationen rund um die Neukundenakquise. So bietet pso eine optimale Verknüpfung zwischen Vertriebspartnern und Yello. „Die Kooperation mit pso ist ein sehr gelungenes Beispiel für modernen Vertrieb: Das innovative Online-Portal ist genau auf die Bedürfnisse unserer Vertriebspartner abgestimmt und jederzeit verfügbar. Zugleich stehen wir immer im engen Kontakt zu den Menschen, die unsere Produkte verkaufen – das verbindet und ist die Grundlage für eine langfristige Zusammenarbeit“, sagt Volker Abt, Leiter Vertrieb der Yello Strom GmbH.

Über Yello Strom

Yello Strom ist ein Unternehmen der EnBW Energie Baden-Württemberg AG und gehört mit einer Markenbekanntheit von ca. 92 Prozent (gest., Quelle GfK, 2013) zu den bekanntesten Stromunternehmen in Deutschland. Aktuelle Informationen rund um Yello gibt es auf www.yellostrom.de und <http://bloghaus.yellostrom.de/>.

Über pso

Die pso vertriebsprogramme GmbH (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 Vertriebspotentiale zu erkennen und dieses Potential gewinnbringend auszuschöpfen. Zum Kundenstamm gehören etablierte Marktführer und innovative Start-ups aus den verschiedensten Bereichen wie Telekommunikation, Energie und Couponing.

Köln, 20. Mai 2014