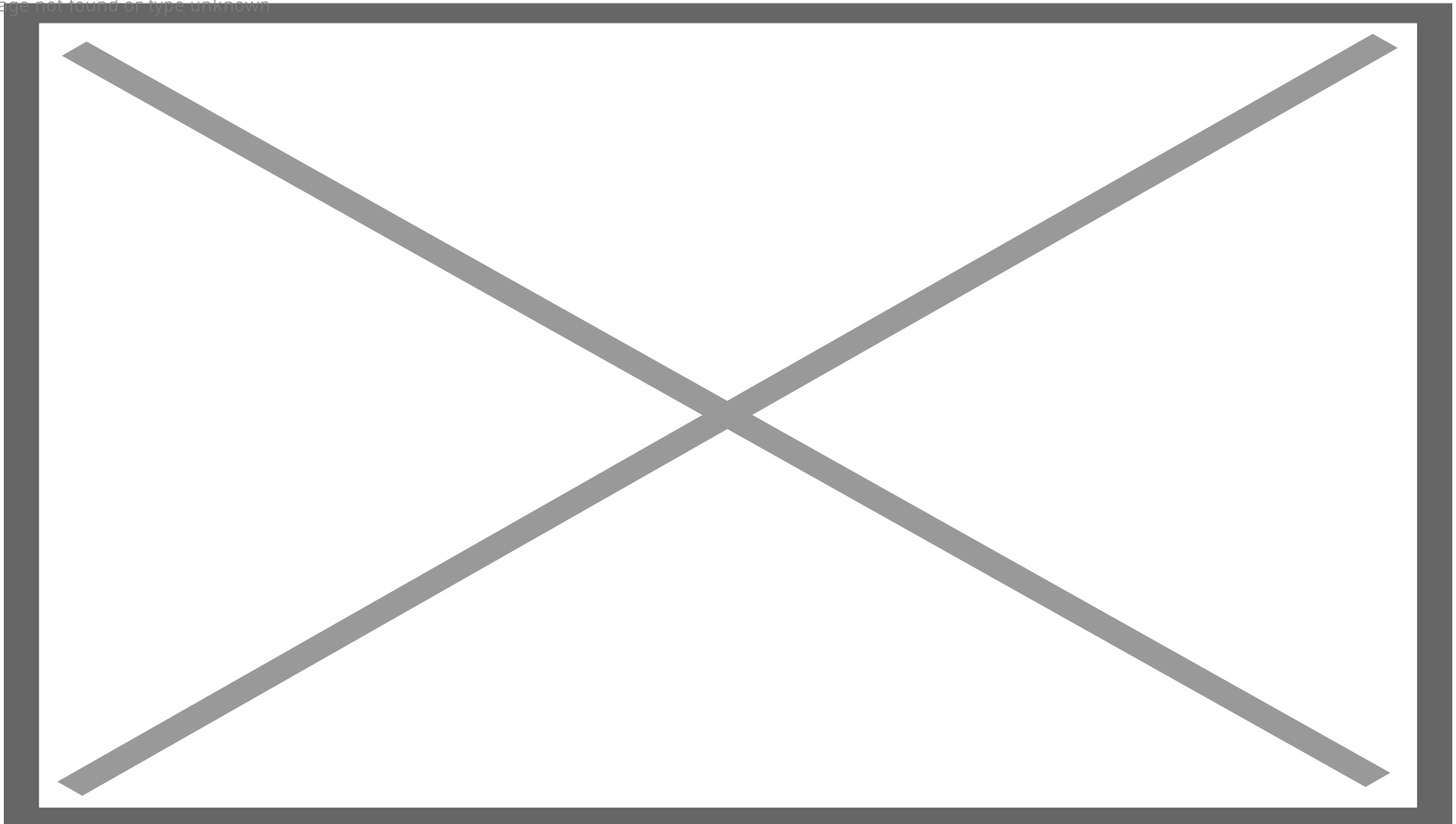


Un centre
d'appels allemand BPO
vieux de 20 ans avec
une gamme de services

Image not found or type unknown





Un centre d'appels allemand BPO vieux de 20 ans avec une gamme de services

BUSINESS TYPE
Call Center

COUNTRY

Allemagne

BUSINESS ID

L#20250813

L'entreprise, fondée en 1998, est une société allemande spécialisée dans les services de communication avec la clientèle. Offre une gamme de services comprenant la téléphonie entrante, le télémarketing, la communication client basée sur le web, l'analyse des résultats, le conseil en marketing, la gestion après-vente et la gestion des prospects. L'entreprise s'engage à fournir des expériences professionnelles aux clients sur tous les canaux, en combinant les services traditionnels des centres d'appels avec des stratégies numériques pour guider efficacement les clients tout au long de leur parcours. Son portefeuille de clients couvre divers secteurs, notamment l'automobile, l'énergie et les produits de consommation, et sert à la fois des clients de taille moyenne et des entreprises.

Elle emploie une équipe de plus de 50 professionnels qui se consacrent à l'amélioration du dialogue avec les clients. En tant que société de formation certifiée par l'IHK pour le marketing de dialogue, l'entreprise met l'accent sur le développement continu des employés afin de maintenir des normes de service de haute qualité.

Au fil des ans, l'entreprise a fait évoluer ses services pour s'adapter aux avancées numériques. En 2010, l'entreprise a intégré la téléphonie entrante dans ses offres, suivie par l'intégration de la communication client basée sur le web en 2012. En 2021, ils ont étendu leurs activités à l'assistance de premier et de deuxième niveau et à la gestion des prospects numériques, offrant ainsi des services complets allant de l'acquisition de nouveaux clients à l'assistance aux clients existants.

Valeurs fondamentales de l'entreprise

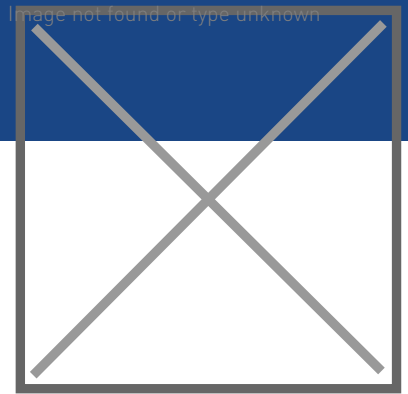
Reconnaissance

Le secret de la réussite des grandes marques réside dans leur capacité à cultiver des clients fidèles tout en attirant continuellement de nouveaux clients. L'entreprise reconnaît qu'offrir de bonnes affaires et un excellent service n'est qu'une partie de l'équation. Les clients modernes recherchent des expériences d'achat uniques et des histoires captivantes qui les touchent. L'approche de la société permet aux entreprises de passer du statut d'entrepreneur à celui de conteur, en les aidant à se démarquer sur des marchés concurrentiels.

Durabilité

La croissance durable est la voie la plus rapide vers le succès à long terme. L'entreprise veille à ce que les investissements dans ses services produisent rapidement des résultats tangibles. En comblant les lacunes potentielles en matière de génération de prospects et d'acquisition de clients, il aide les entreprises à atteindre un succès durable. Sa stratégie consiste en des campagnes superposées et interconnectées qui garantissent une croissance continue. En mettant l'accent sur un marketing de qualité et un service à la clientèle de haut niveau, l'entreprise attire et fidélise les clients, ce qui génère une valeur à long terme.

Jeu d'équipe



La collaboration est la plus belle forme de force, en particulier sur les marchés dynamiques et en évolution. La société aide les entreprises à automatiser les processus et à maintenir des dialogues authentiques avec les clients sans perdre le contrôle. Chaque étape mesurable du développement est alignée sur les objectifs du client pour lui permettre de garder une longueur d'avance sur la concurrence. L'entreprise veille à ce que toutes les réalisations soient suivies et optimisées par le biais de la plateforme complète HubSpot, créant ainsi une expérience transparente et axée sur les résultats.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

www.mergerscorp.com



© 2024 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2024 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.



WWW.MERGERSCORP.COM