

»Vedvarende opfølgning på kundemuligheder giver resultater.«

»Vi bruger Optimax til at opsøge nye kunder af én årsag: Simplethen for at få det gjort! Det er typisk det, små virksomheder nedprioriterer, og det kan vi ikke tåle på længere sigt.

Optimax er især god til at skabe kontakt til kunderne og fastholde den langsigtede bearbejdning.

Vores udbytte er klart, at vi fastholder en vedvarende påvirkning af mulige kunder, som bemærker os, netop fordi vi følger op og holder kontakten.

Samtidig forpligter det os også som virksomhed til at hele tiden at gøre lidt ekstra, og blive ved med det.

Vi har et godt og uhøjtideligt samarbejde med Optimax.«

Administrerende direktør Erik Plejdrup,
AC Stål A/S,
Industriledet 5A,
4000 Roskilde,
www.acstaal.dk.



Et af AC Ståls produkter: Udekøkkener

Kort om Optimax

Optimax ledes af Jørgen S. Lauritsen, ingeniør og HD i organisation og strategi.

På baggrund af erfaringer fra stillinger som sælger, salgschef, afdelingsingeniør og administrerende direktør startede han i 1998 Optimax, som løser mangeartede opgaver inden for strategiuudvikling, salg og markedsføring.