

»Det har helt konkret givet os nye kunder«



»Vi læste om Optimax i en artikel i ErhvervsBladet, og eftersom vi havde brug for en fleksibel og erfaren assistance til salg og markedsføring, valgte vi at prøve Optimax.

Det har helt konkret givet os nye kunder!

Målet med at bruge Optimax til at opsøge nye kunder er at teste mulighederne for telemarketing inden for vores branche og kundesegment. Samtidig vil vi gerne øge den løbende markedsføring overfor nuværende kunder og forretningsforbindelser.

Jeg må sige, at kunderne har haft en positiv oplevelse af telemarketing-samtalerne, og generelt oplever vi, at Optimax har en seriøs indgang til opgaven, arbejder systematisk – og det har givet et bedre resultat, end vi havde forventet!.«

Statsautoriseret revisor Kurt Lægård,
Revisionsfirmaet Kurt Lægård, Østerbrogade 62, 2100
København Ø, www.laegaard.dk.

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 mangearterede opgaver inden for strategiuudvikling, salg og markedsføring.



Web side, Lægård Revision