



## Česko-slovenská joint-venture: dvaja silní hráči v oblasti sales promotion po novom pod menom Sales House

Bratislava, 12. novembra 2012: Jedny z najväčších agentúr v oblasti sales promotion v Českej republike a na Slovensku, česká PT Company a slovenská ppd marketing+, spojili počas leta ako svoj kapitál, tak manažment a najnovšie fungujú pod názvom Sales House. Agentúry majú za sebou dlhoročnú a úspešnú spoluprácu a v rámci svojeho motta „Predaj máme v krvi“ chcú i naďalej poskytovať služby prvotriednej kvality, vzájomne zdieľať svoje skúsenosti z obidvoch hlavných trhov a prinášať svojim klientom efektívny kontakt so zákazníkom. Za uplynulé dva roky strávili len promo tímy obidvoch agentúr na predajniach viac ako 1 300 000 hodín.

Efektivita spolupráce s klientami a predovšetkým dlhoročné skúsenosti ako z českého, tak slovenského trhu, dávajú novo založenej spoločnosti Sales House príležitosť ešte viacej vyjsť v ústrety potrebám svojich klientov, ktorí vo väčšine prípadov riadia svoju sales promotion pre niekoľko trhov, a to buď z Čiech s presahom na Slovensko alebo opačne. Obojstranné partnerstvo s medzinárodnou skupinou field marketingových agentúr CPM International dodá agentúre Sales House širší rozmer skúseností a znalostí.

*„Naším cieľom vždy bola a bude efektívna spolupráca s klientom. Potreby svojich klientov riešime na mieru a spoločne rozmýšľame a diskutujeme o tých najlepších riešeniach. Vďaka svojim naozaj dlhoročným skúsenostiam dokážeme klientom ponúknuť nové a originálne nápady v oblasti sales promotion a to dáva našim klientom možnosť byť vždy o krok vpred. Úplnou samozrejmosťou je následné vyhodnotenie kampane so strategickým riešením do budúcnosti“,* hovorí Petra Teiralová, zástupkyňa českej pobočky agentúry Sales House. *„Naša agentúra však dokáže klientovi ušetriť peniaze aj v priebehu práce našich ľudí v teréne. Len v ČR nahlásili od januára 2011 do augusta 2012 pracovníci merchandisingu niečo cez 200 000 výrobkov s expiráciou pod 30 dní v hodnote presahujúcej 5,5 milióna českých korún (220 tis Euro)“,* uzatvára Petra Teiralová.

Obchodné znalosti týchto dvoch agentúr, po novom agentúry Sales House, prúdia v ich krvi už takmer dvadsať rokov a predmet služieb siaha od podpory obchodno-marketingových aktivít, outsourcingu, promočných aktivít pre koncového zákazníka až po zber dát, prieskum trhu, analýzy, poradenstvo a vyhodnotenie.



*„Dôležitými piliermi, na ktorých stojí a padá ďalší osud spoločnosti, sú predovšetkým naši ľudia. Spoločnosť poskytujúca služby je bytostne závislá na kvalite komunikácie, organizácie a flexibilitate svojich pracovníkov. V oboch krajinách máme v svojich radách skúsených a kvalitných manažérov. Vedenie spoločnosti, vrátane majiteľov, sa venuje oblasti podlinkovej komunikácie viac ako 10 rokov a všetci sa aktívne zúčastňujú na vytváraní vzťahu s klientami a rozvojom poskytovaných služieb“, popisuje dôležitosť svojich skúsených pracovníkov zástupca slovenskej pobočky, Juraj Fábry. „ O tom svedčí aj naša obchodná sila, keď mesačne v oboch krajinách zamestávame takmer 2 000 ľudí“, uzatvára Juraj Fábry.*

Cieľom spoločnosti je vyvážený rozvoj všetkých hlavných oblastí poskytovaných služieb v oblasti sales promotion. Vhodnou skladbou riadiacich tímov využiť silné stránky jednotlivých manažérov pri realizácii predajných a merchandisingových služieb, in-store promotion a taktiež eventov.

Viac informácií nájdete na [www.saleshouse.cz](http://www.saleshouse.cz) alebo [www.saleshouse.sk](http://www.saleshouse.sk)