



## Česko-slovenský joint-venture: dva silní hráči v oblasti sales promotion nově pod jménem Sales House

**Praha, 12. listopadu 2012:** Jedny z největších agentur v oblasti sales promotion v České republice a na Slovensku, česká PT Company a slovenská ppd marketing+, spojily během léta jak svůj kapitál, tak management a nově fungují pod názvem Sales House. Agentury mají za sebou dlouholetou a úspěšnou spolupráci a v rámci svého motta „Prodej máme v krvi“ chtějí i nadále poskytovat služby prvotřídní kvality, vzájemně sdílet své zkušenosti z obou hlavních trhů a přinášet svým klientům efektivní kontakt se zákazníkem. Za uplynulé dva roky strávily promo týmy obou agentur na prodejnách více jak 1 300 000 hodin.

Efektivita spolupráce s klienty a především dlouholeté zkušenosti jak z českého, tak slovenského trhu, dávají nově založené společnosti Sales House příležitost ještě více vyjít vstříc potřebám svých klientů, kteří ve většině případu řídí svou sales promotion pro několik trhů, a to ať už z Čech s přesahem na Slovensko či opačně. Oboustranné partnerství s mezinárodní skupinou field marketingových agentur CPM International dodá agentuře Sales House širší rozměr zkušeností a znalostí.

*„Naším cílem vždy byla a vždy bude efektivní spolupráce s klientem. Potřeby svých klientů řešíme na míru a společně přemýšlíme a probíráme ta nejlepší řešení. Díky svým opravdu dlouholetým zkušenostem dokážeme klientům nabídnout nové a neotřelé nápady v oblasti sales promotion a to dává našim klientům možnost být vždy o krok napřed. Naprostou samozřejmostí je následné vyhodnocení kampaně se strategickým řešením do budoucna“,* říká Petra Teiralová, zástupkyně české pobočky agentury Sales House. *„Naše agentura však dokáže klientovi ušetřit peníze i během práce našich lidí v poli. Jen v ČR nahlásili od ledna 2011 do srpna 2012 pracovníci merchandisingu přes 200 000 výrobků s expirací pod 30 dní v hodnotě přesahující 5,5 miliónů korun“,* uzavírá Petra Teiralová.



Obchodní znalosti těchto dvou agentur, nově agentury Sales House, proudí v jejich krvi již téměř dvacet let a soubor služeb sahá od podpory obchodně-marketingových aktivit, outsourcingu, promočních aktivit pro přímé spotřebitele až po sběr dat, průzkum trhu, analýzy, poradenství a vyhodnocení.

*„Důležitými pilíři, na kterých stojí a padá další osud společnosti, jsou především naši lidé. Společnost poskytující služby je bytostně závislá na kvalitě komunikace, organizace a flexibilitě svých pracovníků. V obou zemích máme ve svých řadách zkušené a kvalitní manažery. Vedení společností, včetně majitelů, se věnují oblasti podlinkové komunikace více jak 10 let a všichni se aktivně zúčastňují vztahů s klienty a rozvoje poskytovaných služeb“,* popisuje důležitost svých zkušených pracovníků zástupce slovenské pobočky, Juraj Fábry. *„ O tom svědčí i naše obchodní síla, kdy měsíčně v obou zemích zaměstnáme téměř 2000 lidí“,* uzavírá Juraj Fábry.

Cílem společnosti je vyvážený rozvoj všech hlavních oblastí poskytovaných služeb v oblasti sales promotion. Vhodnou skladbou řídicích týmů využít silné stránky jednotlivých manažerů při realizaci prodejních a merchandisingových služeb, in-store promotion a také eventů.

Více informací naleznete na [www.saleshouse.cz](http://www.saleshouse.cz) nebo [www.saleshouse.sk](http://www.saleshouse.sk)