Empfehlung für calls + more

Mit calls + more verbindet uns eine Geschäftsbeziehung, die vor mehr als 32 Jahren in der Abonnentenwerbung begonnen hat. Aus den ersten gemeinsamen Projekten ist über die Jahre eine enge und vertrauensvolle Partnerschaft entstanden, die heute weit über die ursprüngliche Zusammenarbeit hinausgeht.

Was wir dabei besonders schätzen: Unser Partner ist mit uns gewachsen und hat sich immer wieder auf neue Anforderungen eingestellt. Viele Dinge müssen heute nicht mehr lange erklärt werden. Man kennt sich, man kennt die Abläufe und man weiß, worauf es dem anderen ankommt.

In der Abonnentenwerbung ist das von calls + more entwickelte CRM heute ein zentrales Steuerungselement. Auch unsere eigenen Mitarbeiter arbeiten direkt mit dem System. Bei technischen Fragen, neuen Anforderungen oder gewünschten Anpassungen haben wir einen direkten Ansprechpartner. Die Wege sind kurz, Lösungen werden gemeinsam gefunden und technische Anforderungen schnell und unkompliziert umgesetzt.

Seit mehr als zehn Jahren arbeiten wir mit unserem Partner auch im Anzeigenbereich zusammen. Das Team unterstützt uns beim telefonischen Anzeigenverkauf für Sonderthemen und Sonderkollektive.

Dabei beschränkt sich das Team nicht darauf, einen Auftrag entgegenzunehmen und abzuarbeiten. Aus den Erfahrungen der Kundengespräche entstehen neue Argumentationsansätze und Verbesserungsvorschläge. Auch Ideen für weitere Sonderthemen werden aktiv eingebracht und mit uns diskutiert.

Genau dieses Mitdenken macht für uns einen wesentlichen Unterschied.

Wir kennen die handelnden Personen, können Dinge offen ansprechen und wissen, dass wir auch bei neuen Anforderungen gemeinsam eine Lösung finden.

Der Austausch findet auf Augenhöhe statt – von der Geschäftsführung über die Abteilungsleitungen bis zu den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die täglich miteinander arbeiten. Auch wenn sich Ansprechpartner im Laufe der Jahre verändern, bleibt diese enge Verbindung bestehen.

Deshalb ist calls + more für uns auch kein Callcenter im klassischen Sinne.

Heute sehen wir calls + more nicht als externen Dienstleister, sondern als langjährigen Partner und verlängerte Werkbank unseres Verlages.

Das gilt nicht nur für die operative Arbeit. Wir schätzen besonders, dass unser Partner mitdenkt, hinterfragt und auch einmal eine eigene Idee auf den Tisch legt. Aus einem Auftraggeber-Dienstleister-Verhältnis ist so über die Jahre eine

Zusammenarbeit entstanden, bei der beide Seiten das gemeinsame Ergebnis im Blick haben.

Besonders wichtig ist uns dabei der Umgang mit unseren Kunden. Wer in unserem Namen telefoniert, repräsentiert unseren Verlag. Wir müssen darauf vertrauen können, dass unsere Kunden professionell, persönlich und wertschätzend angesprochen werden.

Aus einem Partner für die Abonnentenwerbung ist über die Zeit eine Zusammenarbeit entstanden, die heute unterschiedliche Bereiche verbindet – von der technischen Unterstützung und Weiterentwicklung unseres CRM bis zum Anzeigenverkauf.

Was unseren Partner für uns auszeichnet, lässt sich eigentlich recht einfach zusammenfassen: kurze Wege, Verlässlichkeit, eigene Ideen und Menschen, mit denen wir gerne zusammenarbeiten.

Wir freuen uns auf die weitere gemeinsame Zusammenarbeit und empfehlen calls + more anderen Verlagen gerne weiter.

Tobias Hagmann

Geschäftsführung

Mediengruppe

Münchner Merkur tz

Münchener Zeitungs-Verlag GmbH + Co. KG

Paul-Heyse-Str. 2-4

80336 München