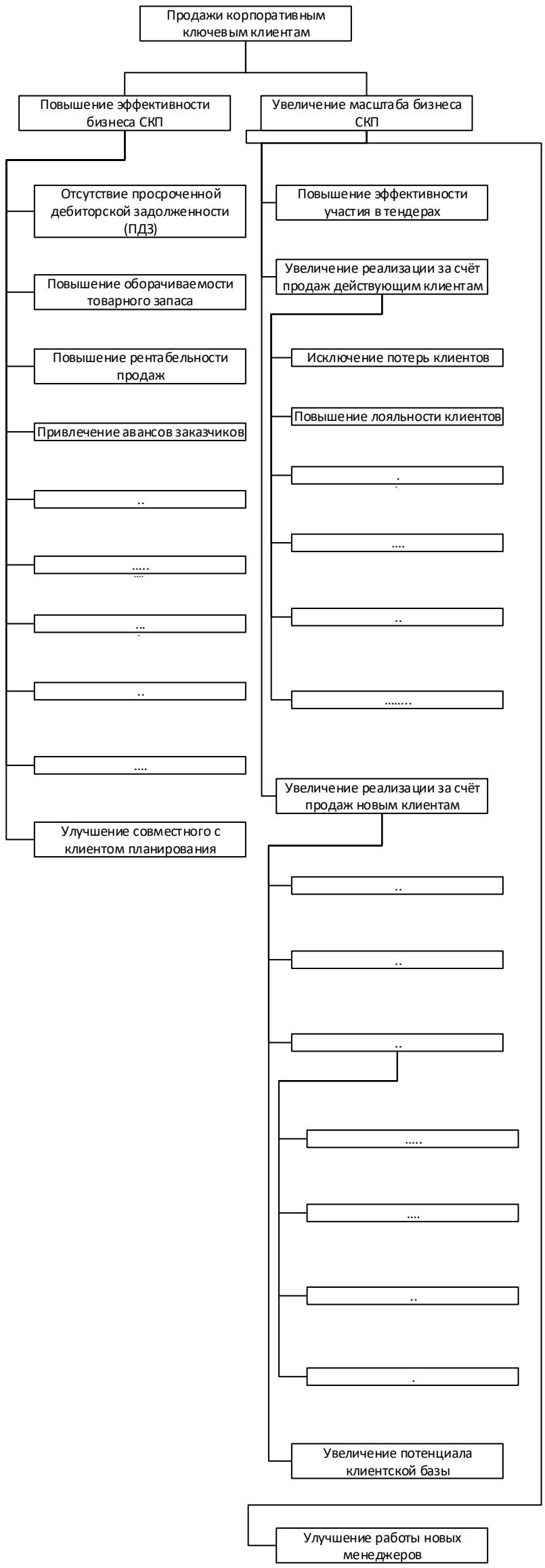
Продажи корпоративным ключевым клиентам
Повышение эффективности бизнеса СКП
Увеличение масштаба бизнеса СКП
Отсутствие просроченной дебиторской задолженности (ПДЗ)
Повышение оборачиваемости товарного запаса
Повышение рентабельности продаж
Привлечение авансов заказчиков
..
.....
...
..
....
Улучшение совместного с клиентом планирования
Повышение эффективности участия в тендерах
Увеличение реализации за счёт продаж действующим клиентам
Исключение потерь клиентов
Повышение лояльности клиентов
.
....
..
.....
Увеличение реализации за счёт продаж новым клиентам
..
..
..
.....
....
..
.
Увеличение потенциала клиентской базы
Улучшение работы новых менеджеров