

PRESSEMITTEILUNG

## **Der 2. WTS-Innovationstag am 3. Juni 2016 in Waldzimmern**

Würth TeleServices GmbH & Co. KG  
Theresa Gawron  
Marketing & PR  
74653 Künzelsau  
T +49 7940 5484 - 1004  
F +49 7940 15-595111  
[www.wuerth-teleservices.de](http://www.wuerth-teleservices.de)  
[theresa.gawron@wuerth.com](mailto:theresa.gawron@wuerth.com)

### **Ein spannender Tag rund um das Thema „Terminvereinbarung für Ihre Vertriebsaktivitäten - Kundendialog über verschiedene Kommunikationskanäle“**

**08.06.2016** | Am 03.06.2016 lud die Würth TeleServices GmbH & Co. KG (WTS) zum 2. WTS-Innovationstag in die Räumlichkeiten der Würth IT in Waldzimmern ein. Neben der Vorstellung der WTS hatten die zahlreichen Teilnehmer die Möglichkeit, sowohl bei informativen Fachvorträgen als auch in spannenden Diskussionsrunden WTS sowie die Partnerunternehmen näher kennenzulernen. Zudem durften sich die Besucher auf individuelle Beratungsgespräche im Messebereich freuen.

Darüber hinaus konnten die Besucher WTS hautnah bei der Livetelefonie über die Schulter schauen. Hier zeigte WTS auf, wie der Vertrieb durch qualifizierte und verbindliche Terminvereinbarungen unterstützt werden kann. Der Kundendialog wurde sowohl im Outbound- als auch im Inbound-Bereich mit einer interaktiven Benutzeroberfläche zu einem Dialogerlebnis für die Besucher gemacht.

„Schön, dass wir unsere Besucher an diesem Tag mit unserer Arbeit begeistern durften. Diese bewunderten vor allem die Praktik, die hinter unseren Projekten steckt. Vor allen Dingen die Terminierung für die Tourenplanung der Außendienstmitarbeiter oder das Call-Blending, also der automatische Wechsel zwischen ausgehenden und eingehenden Anrufen, um eine bestmögliche Auslastung zu gewährleisten,“ so Silke Weber, Projektmanagerin bei WTS.

### **Die Würth TeleServices GmbH & Co. KG**

WTS wurde im Mai 2006 gegründet und gehört zur Würth-Gruppe. Als Telemarketing-Agentur bietet WTS sowohl inbound- als auch outboundorientierte Dienstleistungen an, um Unternehmen zielgerecht zu unterstützen. Hierzu zählen Leistungen wie die Betreuung von Hotlines, Potenzialanalysen und die Akquisition von Neukunden, vor allem aber auch der aktive Telefonverkauf sowie die Außendienstunterstützung.