

TP Group huolsi myyntitoimintaansa Boniton kanssa

4.5.2007

TP Group Finland Oy – Keskustakehitys on käyttänyt Boniton Myynnin Vuosihuolto™ -palvelua myyntitoimintansa ja asiakaspalvelun kehittämiseen. TP Group on markkinajohtaja kiinteistöjen, kaupan, palveluiden ja keskustojen kehittämiseen erikoistuneena asiantuntijayrityksenä. Yritys on osa pohjoismaista TP Group –konsernia, jonka liikevaihto vuonna 2006 oli yhteensä 13 miljoonaa euroa ja henkilöstö 125. Suomessa ja Baltiassa TP Group on ollut mukana yli 600 kohteessa, mm. neljässä viidestä kaikista Suomessa toteutetuista kauppakeskushankkeista, kuten Forum, Itäkeskus, Sello I ja Koskikeskus. Yritys on myös tuonut Suomen markkinoille useita vähittäiskaupan ketjuja, kuten Lindexin, Kappahlin ja viimeksi Kicks –kosmetiikkaketjun.

”Olemme Myynnin huollossa ja sen jälkeen keskustelleet myyntityön perusasioista, ja erityisesti siitä, miten kokeneiden osaajien taito ja tieto parhaiten voidaan siirtää nuoremmille”, sanoo TP Groupin toimitusjohtaja Mikko Mare. ”TP Groupin konsepti on ainutlaatuinen ja se on sekä suunnittelijana että toteuttajana käytännössä varmistamassa, että kauppakeskusinvestoinnit onnistuvat ja tuottavat nettokassavirtaa tekijöilleen. TP Groupilla on oikeaa myytävää, ja olen iloinen, että pääsimme tukemaan heitä myyntityössään huollon avulla”, toteaa Boniton senior partner Kimmo Neihum.

Bonito toimii myyntikulttuurin edistäjänä ja rakentajana. Myynnin Vuosihuolto™ on Boniton palvelu myynnin ja markkinoinnin sekä asiakassuhteiden hoidon huoltoon. Huoltoja on tehty yli 40 useassa eri maassa ja yli 300 myynnin ammattilaisen kanssa. Palvelua käyttävät mm. Efecte, Eaton Power Quality, Ezpa, Nordea ja Canon.

Lisätietoja: Mikko Mare, toimitusjohtaja, TP Group Finland Oy –
Keskustakehitys
(0)9 6866 280 / 050 512 4698
www.kestakehitys.fi

Kimmo Neihum, osakas, Bonito Oy
010 239 8000 / 0400 501 500
www.bonito.com


TP GROUP
keskustakehitys

bonito
Partners In Business Development

