



Telekom Profis

Herausforderung

Die Telekom Deutschland GmbH möchte ein einheitliches Partnerprogramm über alle im Portfolio angebotenen Produkte errichten. Programmteilnehmer können innerhalb dieses Programms Telekom-Produkte an Privatpersonen vermitteln und erhalten dafür Provisionen. Die bereits bestehenden Programme der Telekom, Telekom Friends und Telekom Profis, sollen im Zuge der Entwicklung integriert werden.

pso erhält den Auftrag, ein entsprechendes Peer2Peer-Programm zu entwickeln und den anschließenden Betrieb zu gewährleisten. Hierzu zählt die Entwicklung eines Vertriebsportals inklusive aller angeschlossenen Geschäftsprozesse wie Order Management und Billing, inhaltliches und gestalterisches Management, vertriebliche Kommunikation, sowie die Bereitstellung eines Contact Centers zur optimalen Unterstützung der Partner.

Lösung

pso stellt am Standort Köln ein Expertenteam u.a. aus den Bereichen Beratung & Konzeption, Webentwicklung sowie Customer Service auf und entwickelt in enger Abstimmung mit der Telekom Deutschland GmbH das Partnerprogramm **Telekom Profis**.

pso errichtet zur Abdeckung der Serviceleistungen ein Contact Center, welches seither für alle Anfragen und Supportaufgaben der Programmteilnehmer via Inbound-Hotline, E-Mail oder auch Schriftverkehr erreichbar ist.

Das entwickelte Vertriebsportal <http://www.telekom-profis.de/> dient den Programmteilnehmern u.a. zur Kontenverwaltung, Information und Auftragseingabe sowie pso als Basis für angeschlossene Backend-Prozesse wie etwa Billing oder Monitoring.

Als weiterer Bestandteil des Programms werden durch pso in regelmäßigen Abständen diverse Werbemaßnahmen und Vertriebsaktionen der Telekom via Newsflash und Newsletter konzipiert und kommuniziert.

Mit dieser Komplettlösung bündelt pso die Absatzleistung von mehr als 207.000 nebenberuflichen Vertriebspartnern für die Deutsche Telekom.

Kontakt:

Werner Peschut / Gerrit Pöschke
t: (0221) 569778 0
newbusiness@pso-vertrieb.de
www.pso-vertrieb.de

