

LINK: <http://www.puntoedilicio.com/noticias/8060/ventas-corporativas-la-nueva-apuesta-comercial-de-edisur.html>



Ventas corporativas, la nueva apuesta comercial de Edisur



La idea es firmar convenios con diversas empresas e instituciones, que recibirán asesores personalizados y beneficios exclusivos para sus miembros o asociados.

Con el objetivo de continuar incrementando la cartera de clientes y el volumen de ventas, Grupo Edisur lanzó un novedoso plan de ventas corporativas. Concretamente, se trata de una estrategia destinada a instituciones y empresas interesadas en brindar beneficios exclusivos a sus miembros y empleados.

"Para ello, Grupo Edisur diseña planes especiales para cada uno de sus 15 productos en comercialización y pone a disposición un asesor comercial para atender las consultas de manera personalizada", destacó la desarrollista a través de un comunicado.

MEDIO: **DIGITAL - PUNTO EDILICIO - CBA**

FECHA: Viernes 03 de Febrero de 2012

TÍTULO: VENTAS CORPORATIVAS, LA NUEVA APUESTA COMERCIAL DE EDISUR

SECCIÓN:

PERIODÍSTA:



La primera experiencia al respecto fue la firma de un acuerdo con el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba (CPCE) en el que ofrece a los matriculados descuentos especiales, ampliación de los plazos de financiación y bonificación de aportes para la compra de departamentos, casonas, lotes y oficinas. "Desde su anuncio en la página web de la entidad los primeros días de enero el portal recibió más de 500 visitas", enfatizó la empresa.

Ahora, Edisur continúa realizando reuniones con distintas empresas e instituciones con la proyección de firmar más de 20 convenios de este tipo en el transcurso del año, "promocionando así su fuerza de venta propia, una de sus fortalezas diferenciales respecto a otras firmas, conformada por más de 20 asesores comerciales distribuidos en 4 oficinas comerciales y 10 puestos de atención en los distintos emprendimientos en desarrollo", remarcó el Grupo.