

**EN BUREAU GESTIÓN CONTRIBUIMOS AL CRECIMIENTO DE SU NEGOCIO FORTALECIENDO Y AUMENTANDO SU RED DE CONTACTOS.**

En nuestro **centro de gestión de contactos** generamos nexos entre oferentes y compradores de productos o servicios con la finalidad de concretar oportunidades de negocio.



### **Nuestros servicios:**

**GESTION DE CONTACTOS COMERCIALES:** con PROSPECTOS y CLIENTES ACTUALES a través de llamados telefónicos, e-mails personalizados (no spam), con diferentes objetivos:

- concretar encuentros entre la compañía y su cliente objetivo
- reactivar contactos anteriores concertando visitas o entrevistas con potenciales de la empresa.
- confirmar asistencia a eventos corporativos.

**GESTION DE ENCUESTAS:** diseño, formulación y procesamiento de Encuestas Corporativas, para medir variables de satisfacción, interés, preferencias de productos, etc.

**GESTION DE BASES DE DATOS:** generación de bases de datos nuevas, específicamente realizadas “a medida” de cada empresa; actualización de bases de datos vigentes.

**ASISTENCIA A EVENTOS CORPORATIVOS:** relevamiento de información del evento; obtención, procesamiento y seguimiento de contactos establecidos.

**IMPLEMENTACION DE ACCIONES DE COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL:** refuerzo de imagen de marca a través de newsletters informativos, flyers promocionales, diseño de carpeta corporativa.



### **Principales razones para contratarnos:**

Bureau Gestión ofrece una **GESTION DE CONTACTOS INTELIGENTE**, pensada y orientada específicamente a las necesidades de cada cliente.

Ofrecemos **SOLUCIONES A MEDIDA** en un marco de confianza, seriedad, compromiso, confidencialidad, profesionalidad: Asistentes Virtuales Certificadas + Consultores.

### **Contacto:**

Silvina Romero | Directora  
Tel.: + 54 911 5140 4710  
contacto@bureaugestion.com.ar  
[www.bureaugestion.com.ar](http://www.bureaugestion.com.ar)  
Buenos Aires Argentina

### **Consideraciones para una excelente relación con nuestros clientes:**

- Definir claramente los objetivos, tiempo y recursos económicos disponibles para el proyecto
- Comunicar expectativas y exigencias claramente y con concisión
- Compartir libremente toda la información que sea necesaria para completar el proyecto.
- Expresar intereses y/o críticas constructivamente.
- Recibir devolución del cliente sobre nuestra gestión.