



Pressemitteilung

12. November 2015

Öko-Toner als Verkaufsargument im IT-Vertrieb

Deutsches Qualitätsprodukt hilft der Umwelt und senkt die Kosten – Impuls für eine stimmige Vertriebsstrategie – Kostenlose Rücknahme verbrauchter Toner

SPEYER, 12. November 2015. Eine überzeugende Lösung für IT-Vertriebe bietet der Cloud- und Tonervertrieb Deutschland mit Sitz in Speyer. Durch den Öko-Toner, der in einen umweltschonenden Recyclingkreislauf eingebunden ist, erhalten IT-Unternehmen ein weiteres wirkungsvolles Argument gegenüber Ihren Bestandskunden. Selbst die Kalt-Akquise gelingt besser, da das deutsche Qualitätsprodukt einen Preisvorteil von bis zu 70 Prozent bietet. Geliefert werden die Öko-Toner für alle gängigen Druckerfabrikate.

In Deutschland werden jährlich über 20 Millionen Tonerkartuschen verbraucht. Nur 8 Prozent werden recycelt. Der Rest landet in der Mülltonne und kommt von dort auf Deponien oder landet in der Müllverbrennungsanlage. Das ist eine enorme Belastung unserer Umwelt.

Der Cloud- und Tonervertrieb Deutschland hat einen klaren und kontrollierten Kreislaufprozess definiert. Angefangen bei der grünen Öko-Box, in der bei Endkunden gebrauchte originale Toner gesammelt und kostenfrei in ganz Deutschland abgeholt werden. Bis hin zur Reinigung und Demontage der Verschleißteile arbeiten zertifizierte deutsche Dienstleister für das Unternehmen aus Speyer. Wiederverwendbare originale Toner-Gehäuse werden in einem strengen Qualitätsprozess unter ständiger Kontrolle wieder fit gemacht für den Druckalltag. Abschließende Qualitätskontrollen garantieren einen Öko-Toner, dessen Druckleistungen sich auf „Augenhöhe mit der der Originalhersteller befindet“, sagt Jörg Stadler, Geschäftsführender Gesellschafter von Cloud- und Tonervertrieb Deutschland. „Es geht kein Öko-Toner in den Vertrieb, der vorher nicht elektronisch und mechanisch zu 100 Prozent geprüft wurde“. Aus dem Erlös ihrer im Markt erfolgreichen Öko-Toner unterstützt Stadler und sein Geschäftspartner Andreas Krämer das Kinderhospiz Sternthaler e.V. in Dudenhofen/Pfalz.



1/2

Andreas Krämer, der für den Vertrieb mit gewerblichen Kunden verantwortlich ist, unterstreicht die „Türöffner-Funktion“ des Öko-Toners. „Mit diesem innovativen Qualitätsprodukt haben IT-Unternehmen und IT-Vertriebe ein Argument für die Kundenakquise. Durch die enormen Kostenvorteile des Produkts, der freien Abholung der verbrauchten Toner und dem Umweltschutzaspekts, bietet es den IT-Partnern einen klar erkennbaren Mehrwert“, sagt Krämer.

Doch damit nicht genug. Um potentiellen Vertriebspartnern des deutschen Öko-Toner die Vorteile für ihren eigenen Vertrieb zu verdeutlichen, bietet Krämer Schulungen externer Vertriebsmannschaften seiner B2B-Kunden an. „Wir möchten dieses Wissen gerne an weitere IT-Selbständige und IT-Systemhäuser weitergeben und diese in Ihrem Vertrieb unterstützen. Wir schaffen eine Win-win-Situation und können Ihre Kundenkontakte um bis zu 40 Prozent steigern“, ist Krämer aus eigener Erfahrung überzeugt.

Der Öko-Toner schafft dem Kunden sofort einen Mehrwert:

- Enorme Kosteneinsparungen
- Rücknahme der verbrauchten Öko-Toner
- Aktive Mitwirkung am Umweltschutz
- Aktive Unterstützung eines sozialen Projekts

Über Cloud- und Tonertrieb Deutschland:

Cloud- und Tonertrieb Deutschland mit Sitz in Speyer ist ein Vertriebs- und Serviceunternehmen für die IT-Branche und deren Kunden. Mit individuellen, professionellen Lösungen ist das Unternehmen ein verlässlicher B2B-Partner. Der Öko-Toner, der aus recycelten Original Tonern hergestellt wird, spart Unternehmen Kosten, entlastet dauerhaft die Umwelt und IT-Dienstleister erhalten schlagkräftige Argumente für ihre Akquise.

Kontakt:

Cloud- und Tonertrieb Deutschland
Krämer und Stadler GbR
Wormser Landstr. 247
67346 Speyer
Tel: 06232 - 311 98 98
Fax: 06232 - 311 98 96
Mail: info@tonervertrieb-deutschland.de
Web: www.tonervertrieb-deutschland.de