

Allgemeine Verlagsangaben:

Kurzcharakteristik:	Sales & Marketing adressiert Kunden aus dem Marketing- und Vertriebsbereich. 10.000 B2B-Entscheider erhalten zweimal im Monat die neuesten Informationen zu innovativen Werbeprodukten sowie Tipps und Tricks für erfolgreiche Öffentlichkeitsarbeit. Das System von Sales & Marketing basiert auf den Shortreports, welche den Leser über ein Thema schnell und einfach informieren. Die Leser - Geschäftsführer, Vertriebs- und Marketingleiter - können weiterführende Informationen zu einzelnen Produkten und Services anfordern. Das veröffentlichte Unternehmen erhält über diesen Response-Service wichtige Kundendaten.
Herausgeber:	Huber Verlag für Neue Medien GmbH Lorenzstr. 29 D-76135 Karlsruhe
Redaktion:	Beate Heider, Rainer Kölmel
Bezugspreise:	kostenfrei
Reichweite:	30.000 B2B Entscheider

Details zur Leserschaft:

Zielgruppe:	Unternehmen aller Branchen und Größen im deutschsprachigen Raum
Leseranalyse:	Die Leser der Sales & Marketing sind Personen aus Geschäftsleitung, Vertrieb Ein- und Verkauf, Marketing und Werbung.
Interessenten:	Interessenten können unter www.ititpro.com direkt auf hinterlegte Dokumente zugreifen oder werden per Link zu den ausführlichen Informationen auf die Unternehmensseite weitergeleitet.
Unser Service:	Gerne sind wir bei Fragen für Sie da oder erstellen Ihnen ein individuelles Angebot! So können Sie uns erreichen: Tel: +49 721 15118-17 E-Mail: info@huberverlag.de