2010-11-19

Fåke Connexion AB förlänger och utökar sitt avtal med Loxysoft AB

Fåke Connexion med kontor i Helsingborg har förlängt och utökat med nytt 36-månadersavtal med Loxysoft AB.

Avtalet avser hyra av Loxysoft Outbound Sales, som är ett system för utgående samtalstrafik där man enkelt kan genomföra försäljningskampanjer, intervjuer och mötesbokningar.

Fåke Connexion AB har sedan starten 1994 haft en mycket positivt utveckling och utsågs 1997 till Årets Nyföretagare i Helsingborg.

För att möta marknadens hårdnande krav inleddes 2008 samarbetet med Loxysoft AB.

– Vårt samarbete med Loxysoft AB har inneburit att vi har kunnat öka från 30 till 50 säljare utan att behöva utöka med administrativ personal. Deras dialersystem ger oss ökad effektivitet, bättre statistik i realtid samt möjlighet till ökad kvalitetskontoll, säger Susanne Almquist, Operativ chef på Fåke Connexion AB.

– Vi på Loxysoft AB är mycket stolta över att Fåke Connexion AB ger oss fortsatt förtroende att vara deras

samarbetspartner i 3 år till. Fåke Connexion AB fortsätter att ställa höga krav på oss som leverantör vilket

då starkt bidrar till vår egen utveckling och kundanpassning av våra produkter, säger Stefan Forsell,

Account Manager på Loxysoft AB.

Om Loxysoft AB

Loxysoft AB utvecklar datorbaserade lösningar som effektiviserar företags telefonsystem genom att integrera dessa med datorsystem. Denna nisch brukar kallas för CTI – Computer Telephony Integration, eller CT – Computer Telephony.

Loxysoft AB har sedan starten 2001 vuxit till Sveriges ledande leverantör av callcenterapplikationer. Som årets gasellföretag 2008 och med en 62:a plats på FAST 500 med en tillväxt på 2367 procent är Loxysoft AB ett av Europas snabbast växande företag inom media, telekom och teknologi.

Loxysoft AB kontor finns på Frösön i Jämtlands län. Med siktet inställd på Europa ser vi fram emot nästa steg i företagets utveckling.

Kontakt:

Tobias Sjölander

tobias.sjolander@loxysoft.se

070-660 54 23

Om Fåke Connexion AB

Fåke Connexion erbjuder den senaste tekniken, erfarenhet, kompetens och tillgänglighet. En stab av professionella, dedikerade säljare blir den viktiga länken mellan er och era kunder när ni anlitar oss. Vår stora framgång är resultatet av et 15-årigt dagligt arbete som innebär coachning och utveckling av säljarna samt högt kvalitetstänkande. Den långa erfarenheten av många olika uppdrag både B-to-B och B-to-C, ger oss en ytterst kompetent och produktiv organisation som gör att vi kan hjälpa kundintensiva företag att öka sin lönsamhet genom telemarketing.

Kontakt:

Susanne Almquist

susanne.almquist@fake.se

070-722 89 66