

Der TeleSon-Konzern: Nutzen für den Vertriebspartner

Eigenschaft

- 1) über 15 Jahre Markttätigkeit
- 2) Stammkapital 3 Mio. Euro
- 3) eingebettet im Unternehmensestablishment
- 4) Premium-Partner mächtiger Konzerne
- 5) über 80 Aktionäre, Persönlichkeiten im Aufsichtsrat und Vorstand
- 6) über 1.400.000 vermittelte Kunden
- 7) monatliche Provisionszahlungen: ca. 1,3 Mio. Euro
- 8) keine Stornohaftung
- 9) keine Stornoreserve
- 10) auf Wunsch wöchentliche Provisionsauszahlung
- 11) lebenslange Folgeprovision
- 12) direkte Verträge mit Vattenfall, Gazprom, epriimo u. a.
- 13) nur Direktverträge mit Lieferanten

Nutzen für den Vertriebspartner

- dauerhafte Professionalität
- Sicherheit
- Sicherheit
- Sicherheit
- solide, verlässliche Arbeit: Sicherheit
- Zuverlässigkeit, Sicherheit
- Vertrauen, Sicherheit
- kein finanzielles Risiko
- Auszahlung brutto für netto
- Schnelles Geld
- sicheres, festes und dauerhaftes passives Einkommen
- Minimierung des Ausfallrisikos
- Provisionsmaximierung