

hubbr tecknar nytt kundavtal för Field Marketing

- hubbbs Field Marketing verksamhet sluter nytt kundavtal
- Ett löpande avtal med en uppskattad omsättning om 4 - 5 mkr på årsbasis

hubbr har tecknat ett löpande avtal med en kund till ett värde om ca 4 - 5 mkr på årsbasis. Avtalet är en utökning av ett befintligt engagemang inom Contact verksamheten till att nu även omfatta Field Marketing tjänster runt om i Sverige.

"Att en befintlig kund utökar sitt engagemang från ett till två affärsområden är mycket glädjande. Kombinationen av hubbbs Contact och Field Marketing har visat sig vara en effektiv modell för integrerad kundkommunikation i olika kanaler. Detta är ett steg i våra uppdragsgivares arbete att nå en större del av sina målgrupper" säger Christian Paulsson VD på hubbr.

hubbr contact har sedan 1988 arbetat med kundkommunikation och försäljning i nära samarbete med sina kunder. Idag erbjuder hubbr contact tjänster inom Sales interaction, Kampanj och projektkommunikation, Cross-sell/Upsell, Digital kommunikation, Svarsservice och In-bound. hubbr contact erbjuder värdeskapande kundkommunikation i alla kanaler, i syfte att öka sina kunders försäljning och förbättra kundkontakten.

Mangold Fondkommission AB, 08-503 015 50, är hubbbs Certified Adviser och likviditetsgarant.

Läs mer om hubbr contact på: www.hubbr.se

För mer information kontakta:

Christian Paulsson, VD hubbr AB
christian.paulsson@hubbr.se
070-211 0010

Denna information är sådan information som hubbr AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 11 november 2016 klockan 08:30 CET