

Hamburg, 29.01.2013

WINDSOURCING.COM mit zusätzlichem Vergütungsmodell

WINDSOURCING.COM startet mit einem erfolgsabhängigen Vergütungsmodell in das neue Jahr, welches interessierten Inserenten der Plattform für die Platzierung von Produktangeboten sowie Lagerbeständen zusätzlich angeboten wird. Wenn ein Produkt über die Plattform verkauft und somit das Geschäft zwischen dem Inserenten und dem Käufer erfolgreich vermittelt wurde, erhält WINDSOURCING.COM eine vorab vereinbarte Provision. Diese richtet sich nach Höhe des Verkaufspreises und wird mit dem Inserenten abgestimmt.

„Schwierige Zeiten erfordern mehr Einsatz und Risikobereitschaft. Wir wollen gemeinsam mit unseren Lieferpartnern sowie Kunden aus der Windindustrie Ziele erreichen und sind bereit Verantwortung für den erfolgreichen Verkauf von Ersatzteilen über unsere Plattform zu übernehmen“ sagt Stefan Weber, Gründer von WINDSOURCING.COM.

Der Mechanismus ist einfach: Der Inserent geht kein Risiko ein, WINDSOURCING.COM stellt die Plattform sowie ein erfahrenes Team zur Verfügung und fördert den Verkauf der platzierten Produkte durch Marketing- und PR-Maßnahmen und über eine direkte Vermittlung. Letzteres ist der maßgebliche Mehrwert der Plattform: Aktuelle Bedarfe von Kunden aus der Windindustrie werden regelmäßig an das Team von WINDSOURCING.COM adressiert. Das Team gleicht diese mit verfügbaren Produkten sowie vorhandenen Lagerbeständen ab und platziert Anfragen im Liefernetzwerk.

Die Plattform bietet eine vorher nicht dagewesene Transparenz über die aktuell am Markt verfügbaren Ersatzteile und Komponenten und ermöglicht es Kunden gezielt und mit geringem Aufwand nach Produkten zu suchen.

Über WINDSOURCING.COM

WINDSOURCING.COM ist eine Online-Plattform rund um die Beschaffung und den Verkauf von Ersatzteilen, Komponenten sowie Dienstleistungen für Windenergieanlagen. Die Gründer der Plattform arbeiten seit Jahren im strategischen Einkauf von technischen Investitionsgütern, Komponenten und Dienstleistungen, insbesondere in den Erneuerbaren Energien. Vor diesem Hintergrund bieten sie mit WINDSOURCING.COM eine zentrale Verkaufs- und Kommunikationsplattform für das internationale Liefernetzwerk der Windenergie. Gleichzeitig profitieren Kunden mit konkreten Bedarfen an Ersatzteilen oder Dienstleistungen für Windenergieanlagen von dem professionellen Einkaufs-Know-How des Teams, indem sie ihre Anfragen und Ausschreibungen an WINDSOURCING.COM richten und konkrete Angebote erhalten.

Weitere Informationen zu WINDSOURCING.COM finden auf www.windsourcing.com oder rufen Sie uns gerne an: Tel. 0049 – (0)40-98768800.

Adresse: Hoheluftchaussee 52, D-20253 Hamburg
Verantwortlicher Ansprechpartner: Stefan Weber