
PRESSESPIEGEL

2.11.2015

procontra:
Jung, DMS & Cie.: Neues, exklusives Vertriebsmodell
(Online-Ausgabe)

proontra *online*

Jung, DMS & Cie.: Neues, exklusives Vertriebsmodell

02.11.2015 | [Buschfunk](#) von Jung, DMS & Cie.

Jung, DMS & Cie., einer der größten Maklerpools in Europa, erweitert mit JDC plus sein Geschäftsmodell. Während Poolpartner von Jung, DMS & Cie. gegenüber ihren Kunden unter ihrer eigenen Marke auftreten, agieren Berater und Vermittler von JDC plus zukünftig im Rahmen einer exklusiven Zusammenarbeit nach außen unter dem gemeinsamen Markennamen JDC plus. JDC plus bietet zentrale Unterstützung sowie einheitliche Verkaufsförderung.

Parallel zum bekannten Pool-Konzept, welches weiter der strategische Eckpfeiler der Gruppe ist, entsteht so unter der Marke ‚JDC plus‘ eine eigenständige und innovative Vertriebseinheit. Die JDC plus-Berater genießen eine Kombination aus einer umfassenden und erstklassigen Produktpalette, einer vollumfänglichen persönlichen Vertriebsunterstützung, einer starken Marke und den technischen und organisatorischen Services eines modernen Pools. JDC plus wird dabei alle Kommunikationskanäle wie Online-Services, Endkundenrechner und App-gestützte Kundenportale bieten.

„Mit JDC plus wollen wir unabhängigen Vertriebsprofis und Vertriebseinheiten eine neue Heimat geben, denen neben innovativster Beratertechnik und umfangreichen Produktlösungen zusätzlich auch ein gemeinsamer Markenname und eine einheitliche Identität wichtig ist“, betont Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie.