



Migservices.Ltd

Europe & International



CAP SUR LES AFFAIRES
-LES OFFRES – DIVERS COMMERCE
Missions/Conseils



VOTRE AGENT COMMERCIAL

<http://www.migservices.org/>

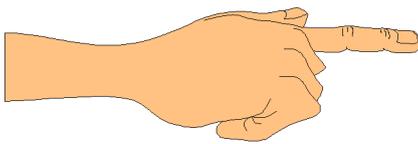
Email: jean@migservices.org

Connaissances du marché britannique & International

- Compétences*
- Moyens humains*



INTRODUCING...

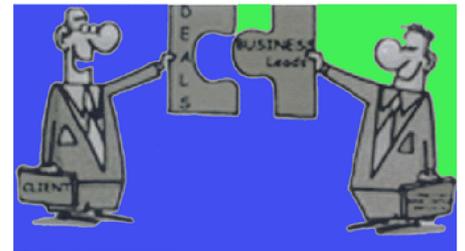


Migservices.Ltd

Contact France: Tel: 09 61 28 81 99 – Mob: 06 03 23 23 17

**En multipliant les contacts,
on multiplie les chances de
réussite**

***By increasing the number of
contacts, you increase your
chances of success***



Offre de représentation a l'étranger

[Ce service commercial complet est accessible aux PME]

Totalement Gratuit (Introduction)

Madame, Monsieur

Pensant vous intéresser nous vous informons que nous recherchons a établir des liens

Avec des sociétés qui souhaitent développer leurs activités en Europe/International et éventuellement élargir sur les secteurs géographiques pour lesquels notre société a des délégués commerciaux.

Notre présence sur le terrain et la nature de nos contacts nous donne le bénéfice d'avoir accès a des informations données par le département trade et industry pour les sociétés anglaises

La globalisation de l'économie oblige les entreprises à s'internationaliser. Cependant, elles ne disposent pas toujours des compétences, des moyens humains et linguistiques pour faire face à ce challenge..

Nous sommes des apporteurs d'affaires et nous entretenons des relations régulières avec les Grands donneurs d'ordre, Maîtres d'ouvrage et clients individuels

Nous sommes notamment en liaison avec les administrations locales.

En pratique certain de nos clients britanniques sont aussi demandeurs de partenariat avec des entreprises Françaises désireuses de collaborer ensemble

Nous souhaitons grâce à votre intérêt par notre proposition de développer un ensemble de contacts fructueux et générateurs de services entre nos deux pays. La qualité et la complémentarité de nos services font de notre société un partenaire incontournable avec qui nos clients et partenaires peuvent nouer des relations durables et productives.

Madame, Monsieur, nous vous invitons à prendre contact avec nous dès maintenant et de nous retourner une documentation commerciale sur votre société.

Dans l'attente de vous lire, je vous prie de croire, Madame, Monsieur, a l'assurance de nos sinceres salutations

Jean BERNARD

Thank You!



MERCI