Wege eines Mittelständlers im Russland-Markt


cfi: Wann haben Sie eine permanente Repräsentanz gegründet?

www.cfi.de • www.cfi.de • www.cfi.de • www.cfi.de


Da wir ab 2006 auch in Moskau als auch in Kiew wieder einen Linn-Rep-Office für Vertriebs- und Serviceaufgaben betreiben. Die Repräsentant muss Sorge tragen, dass Vertrieb und Service für den Liefer- treiber ständig verbessert wird und das Eigengeschäft ca. 50 % erreicht. cfi: Was hat diese Entscheidung her- beigeführt?