

Tech Sales Comunicación resiste la crisis y factura un 11% más que en 2010

La agencia de comunicación, perteneciente a Tech Sales Group y especializada en ofrecer servicios de gabinete de prensa orientados al incremento de las ventas, cuenta con una cartera de clientes activos de 56 empresas

La agencia de comunicación fundada en 2003 abrió sus puertas con tan sólo diez clientes en cartera. A lo largo de sus nueve años de vida, la división de Tech Sales Group ha ido adaptando sus estrategias y acciones a los cambios y avances tecnológicos que se han dado en la industria de la comunicación.

Aunque estos últimos años no han sido buenos para el sector de la comunicación, [Tech Sales Comunicación](#) ha conseguido facturar un 11% más que en 2010 y elevar el ratio de satisfacción de los clientes gracias a su modelo de servicio low cost. El director general del gabinete de prensa, Oscar Sánchez, apunta que “Tech Sales Comunicación nació como respuesta a una demanda que era cada vez mayor: las empresas querían crear y mantener una relación con los medios de comunicación pero no a un precio muy elevado. Además, hay que tener en cuenta a todas aquellas PYMES que hay en España y ofrecerles un servicio adecuado a sus necesidades”.

La cartera de Tech Sales Comunicación ha crecido un 22% este año, llegando a los 56 clientes. Además, la agencia ha ampliado su equipo profesional con la finalidad de satisfacer el crecimiento de este año y de acabar de adaptar su oferta a la comunicación 2.0 y optimizar los resultados de posicionamiento web natural en los principales buscadores a través de las notas de prensa.

Acerca de Tech Sales Group – www.techsalesgroup.es

Tech Sales Group, empresa pionera en consultoría dedicada al Incremento de las Ventas en la empresa, a través de los servicios de Gabinete de Prensa Comercial, la generación de referencias y audiencia para la mejora del negocio en Internet, la Formación comercial y la Consultoría en el campo de las tecnologías y su modelo de negocio.
