



BOVI blijft groeien

Al bijna twee decennia lang levert BOVI Salespromotion een bijdrage aan de relatie tussen bedrijven onderling (business-to-business) en de relatie met de afnemers. De ondersteuning van de salesafdeling van BOVI's klanten met het bedenken en leveren van gepaste premiums en relatiegeschenken was ook toen al de hoofdactiviteit.

Start

Bob Visser startte zijn onderneming in 1982 'samen met mijn moeder vanaf het huisadres', vertelt Frank Visser, opvolger van zijn vader in het familiebedrijf. 'Door het succes van de activiteiten is hij toen al snel verhuisd naar het bedrijvencentrum



Frank Visser

'Handelscentrum Oudenbosch', dat ook veel meer ruimte bood voor de presentatie van de geschenken.



De heer en mevrouw Visser

Versterking

Na de komst van Frank heeft BOVI Salespromotion een forse groei doorgemaakt die personele versterking vereiste. Zowel Rosita Baas als Miranda Visser vulden het team aan en de groei van de onderneming zette zich voort.

Nieuwbouw

BOVI verhuisde in 1997 naar een eigen vestiging aan De Gorzen in Oudenbosch. De uitgebreide showroom biedt daar een verrijking voor zowel de medewerkers als de klanten van BOVI. Frank Visser: 'We kunnen met de klant nog gemakkelijker een



Miranda Visser

keuze maken voor een passend geschenk.

Vanzelfsprekend hebben we in deze vernieuwde



Rosita Baas

situatie veel meer ruimte om onze groei op te vangen. Dat biedt een zekerheid voor de lange termijn' <<

textiel special



Collection 2000

1

Werkwijze BOVI bevalt Groeneveld

2

Promotioneel textiel een hit ...

3

Kies uit de catalogi

4

bovi
salespromoti