

Kupię Porotherm 5472szt., folię 325m2, dachówkę 3200szt.

Małopolskie, 30-348, Kraków

TOWARY >> Budownictwo >> Materiały budowlane

Treść:

Materiały budowlane:

- ściany - styrop. fundament SILVER 5cm ORGANIKA *CP 4,8m3, masa asfaltowo-kauczukowa stosowana na zimno DYSPERMIX DN a`20kg, 5kg 20, folia fundamentowa Ventfol-Standard szer. 1,0m (rolka 20mb) CP 100m2, pustak TERMOTON 11.5 pióro + wpust (Porotherm P+W KL 15 E3) 1700szt., pustak TERMOTON 25 pióro+wpust (Porotherm P+W KL 15 E3) 3800szt., pustak Porotherm 30 P+W KL 15 E3 - ewentualnie w zamian za 25 5472szt., styropian dach-podłoga GOLD 20cm ORGANIKA CP 21,6m3, styropian dach-podłoga GOLD 10cm ORGANIKA CP 13,2m3, cement portlandzki (NIEBIESKI) CEM II B/M RUDNIKI a`25kg 560szt. opakowanie 25kg, styropian dach-podłoga GOLD 15cm ORGANIKA 6,6m3, - dach - wsp. łąty kalen. z gwoźdz. 40x210 MÓJDOM 35mb, folia paroprzepuszczalna Divoroll Pro Plus szer. 1,5m (rolka 50mb) BRASS 3 2x5,0P0 325m2, grzebiń okapowy z kr. wentyl. czarny MDM 41szt., taśma kalenicowa VENT-ROLL 300 grafitowa 5m 5szt., 14 rynna 3mb STAL grafit (~RAL7015) "135" Galeco 7szt., 15 rynna 4mb STAL grafit (~RAL7015) "135" Galeco 5szt., 16 odpływ przelotowy STAL grafit (~RAL7015) "135 / 90" Galeco 7szt., 17 zaślepka z uszczelką uniwersalna STAL grafit (~RAL7015) "135" Galeco 16szt., 18 złączka kłamrowa rynny STAL grafit (~RAL7015) "135" Galeco 7szt., 19 hak metalowy doczołowy STAL grafit (~RAL7015) "135" Galeco 82szt., 20 kolano 60 STAL grafit (~RAL7015) "90" Galeco 14szt., 21 obejma do dybla STAL grafit (~RAL7015) "90" Galeco 21szt., 22 rura 1mb STAL grafit (~RAL7015) "90" Galeco 7szt., 23 rura 3mb STAL grafit (~RAL7015) "90" Galeco 7szt., 24 dybel 250 mm GALECO 21szt., 25 mata zbrojeniowa 120x240 ocz.15/15 drut gr.3.0mm 82szt., - 27 Dachówka Plano 11 szary łupek angoba BOGENER 3200szt., - komin - 31 pakiet startowy (KOMPLET) RONDO 20/90 6mb SCHIEDEL 2szt., 32 pustak RONDO 20 SCHIEDEL 15szt., - stal zbrojeniowa żebrowa fi 12 BST 3,8t, stal walcowa fi 6 CELSA 0,3 tona, wapno hydart 30kg 30szt., beton.

Dostawa: tak

Informacje dodatkowe: pełne zestawienie

Pamiętaj!

1. **Zadzwoń do Klienta i umów spotkanie.**
Szybki kontakt zwiększy Twoje szanse na sprzedaż.
2. **Porozmawiaj z Klientem i poznaj potrzeby.**
Zdobędziesz zaufanie Klienta i cenne informacje.
3. **Przygotuj ofertę i przedstaw ją Klientowi.**
Poznasz reakcję Klienta i jego oczekiwania.
4. **Umawiaj terminy kolejnych rozmów.**
Będziesz w ciągłym kontakcie z Klientem.
5. **Pomóż Klientowi wybrać ofertę.**
Dowiesz się, co jest ważne dla Twoich Klientów.

materiałów Klient prześle Firmom

Termin zakupu: możliwy od marca - kwietnia 2016r.

Notatki:
