

Business Case

Sick is wereldleider in de productie van industriële sensoren. Producten van SICK worden toegepast voor fabrieks-, logistieke en procesautomatisering. SICK B.V. richt zich op de complete Nederlandse industrie en biedt oplossingen voor vraagstukken op het gebied van detectie, track & trace, beveiliging, meet- en regeltechniek, enzovoort. SICK levert een totaaloplossing: niet alleen producten, maar ook service en consultancy.

SICK Nederland is onderdeel van een Duits concern dat in 1946 werd opgericht door de Duitse ingenieur Dr. Erwin Sick. Vandaag de dag is SICK AG wereldwijd vertegenwoordigd.

SICK
Sensor Intelligence.

Skondras

Radarweg 525
1043 NZ Amsterdam
+31 (0)20 44 99 400
info@skondras.nl
www.skondras.com



Actie

In 2013 zocht SICK een betrouwbare partner voor marktonderzoek en het benaderen van slapende klanten. De verkopers van SICK Nederland zijn namelijk meer technisch adviseurs dan acquisiteurs. Het koud bellen van slapende klanten is niet hun primaire expertise.

SICK startte een pilot met Sélectif, dat later opging in Skondras. In deze pilot draaide het om marktonderzoek voor een nieuwe productgroep en naar de naambekendheid van SICK, waarop eventueel een afspraak gemaakt kon worden. Dat leverde kwalitatief goede afspraken op. De buitendienst reageerde enthousiast.

Sinds 2014 werkt SICK op vaste basis samen met Skondras voor relatiebeheer en het vullen van de agenda's van de acht buitendienstmedewerkers. SICK levert zelf de adresbestanden aan: de buitendienst selecteert bedrijven uit het eigen ERPCRM-systeem. Dat zijn klanten waar de buitendienst zelf, door het moeten stellen van prioriteiten, niet voldoende focus op heeft gehad.

Deze klanten zijn vaak wel bekend met SICK en bestellen ook, maar werden niet actief bezocht voor het introduceren van nieuwe producten en het informeren over oplossingen die SICK in de betreffende branche te bieden heeft. Daarnaast werd Skondras ook regelmatig ingeschakeld voor inventarisaties van de markt rond nieuwe producten.

Resultaat

Sinds begin 2015 voert Skondras het relatiebeheer uit voor SICK. De campagne loopt erg goed, en SICK is tevreden over de

“De samenwerking met Skondras is kwalitatief hoogstaand. Er is een voortdurende uitwisseling van ideeën. Skondras is een echte partner, ze denken mee. Wij waarderen zeer dat de agents van Skondras hun gesprekspartners het idee geven dat zij van doen hebben met een SICKmedewerker. Ook zijn wij zeer gebaat bij de extra informatie die de agents delen met onze buitendienst. Dat stelt onze medewerkers in staat om nog beter voorbereid het gesprek in te gaan.”
www.sick.nl

*Peter Boermans,
Sales manager Factory Automation
van SICK Nederland*

resultaten. Gemiddeld realiseert Skondras één afspraak per twee uur bellen. De buitendienst van SICK waardeert de extra informatie die de agents van Skondras regelmatig weten mee te geven. Daarmee komen zij immers goed beslagen ten ijs. De buitendienstmedewerkers merken bovendien, dat de gebelde bedrijven echt het idee hebben dat zij zijn benaderd door SICK-medewerkers, en niet door een callcenter. Kortom: Skondras is het perfecte verlengstuk voor de buitendienst van SICK Nederland.

Sales.Consider it done.