

Business Case

Sinus Jevi Electric Heating is specialist in elektrische verwarmings-systemen voor de industrie. Het bedrijf uit Medemblik bedient in de eerste plaats de olie- en gasindustrie. Daarnaast levert Sinus Jevi ook elektrische verwarmingsproducten en bijbehorende besturingsapparatuur aan andere sectoren, zoals food, bouw en de chemische industrie. Het bedrijf opereert wereldwijd onder het Zweedse moederconcern, de Nibe Industrier Group en de eigen vertegenwoordigingen en agentschappen.



Skondras

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



Actie

Prioriteiten

Sinus Jevi maakte de afgelopen jaren een flinke groei door. De orderportefeuilles vulden zich haast als vanzelf. Aan het eind van die groeispurt, in 2014, stelde Sinus Jevi vast dat het noodzakelijk was om meer actief naar buiten te treden als het bedrijf de gerealiseerde groei wilde consolideren. Bovendien streefde het bedrijf naar meer spreiding over andere sectoren dan olie en gas. Het eigen salesteam had weliswaar formeel tot taak om acquisitie te plegen, maar door tijdgebrek en andere prioriteiten gebeurde dat niet op een voldoende structurele manier. Daarom besloot Sinus Jevi de marktbenadering uit te besteden aan een externe partij.

Resultaat

Pilot

In 2015 startte Skondras een pilot voor Sinus Jevi. In deze campagne lag de focus op het maken van afspraken voor de sales engineers van Sinus Jevi. Doelgroep van de campagne waren bestaande relaties van Sinus Jevi, waar sinds 2012 geen contact meer mee was geweest. De agents van Skondras dienden te polsen of en zo ja welke behoefte er was aan electric heating-oplossingen. De samenstelling van dit adressenbestand was zeer divers: van groothandels die standaardproducten van Sinus Jevi verkopen tot boorplatformen, aannemers, project-leiders en bedrijven in de food-sector. De pilot duurde 80 uur. In deze tijd wisten de agents van Skondras 55 afspraken te

“Wij zijn zeer tevreden over de samenwerking met Skondras, de medewerkers hebben zich in korte tijd goed bekend gemaakt met onze organisatie en producten. De contacten met onze klanten verliepen op een enerzijds correcte maar anderzijds ook open manier, geheel in de geest van ons bedrijf. Meerdere klanten spraken zich positief uit over deze gesprekken, weliswaar acquisitie maar op een prettige manier. De samenwerking met Skondras heeft ons team ontlast bij normaal tijdrovende acquisitie-activiteiten. Rapportage van de gesprekken is kort en inhoudelijk to the point.”

*Dennis Lauwers,
Sales Engineer
bij Sinus Jevi Electric Heating*

realiseren. Sinus Jevi is zeer tevreden met dit resultaat. Of en hoe de pilot een vervolg krijgt, is eind 2015 nog niet duidelijk: Sinus Jevi wil eerst het effect van de afspraken op de omzet evalueren alvorens een beslissing te nemen over een eventueel vervolg.

Sales. Consider it done.