

CASE Titgemeyer

Antal medarbejdere: 10

Branche: Engroshandel

Etableret: 1979

Interview med Steen Borner,
Direktør hos Titgemeyer
Skandinavien A/S

"Lad mig præsentere: Vores nye multiværktøj"

"Du kan hele tiden grave dybere og finde noget mere, du kan gøre. Du kan hele tiden spørge dig selv: Hvad har vi gjort? Hvordan gik det? Kan vi finde på andet og mere at gøre? Til at finde svarene har vi nu et multiværktøj, der er pengene værd."

Som de fleste andre i branchen kan Steen Borner godt lide værktøj. Især når det er solidt designet, og perfekt til at løse sin opgave. Derfor er han glad for sit nye salgsorienterede effektiviseringsværktøj.

Multiværktøj vi kan bruge igen og igen

"SalgsScoreCardet er et multiværktøj med spørgsmål og målepunkter,

der kommer hele vejen rundt. Nemt. Over-skueligt. Let at bruge. Og 100% pålideligt, fordi resultatet er baseret på egne besva-relser og dokumenteret analyse."

Sådan lyder status fra Steen Borner, der har fået gennemført en salgsdiagnose, hvor alle i virksomheden har deltaget. "Alle er med til at påvirke virksomhedens resultat og brand, så jeg var ikke i tvivl om, at alle medarbejdere skulle bidrage til analysen."

Forskning er så dejligt konkret, at du ikke behøver at sætte spørgsmålstejn ved resultatet."

"Analyse, der er kogt ned til et sæt spørgsmål, triggede mig"

Steen Borner havde allerede hørt om det nye, store forskningsprojekt inden for salg, da han tilmeldte sig DI-arrangementet om at løfte B2B salg.

"Vi havde behov for nye indspark til vores salg, og forskning tiltrækker mig, fordi det er så konkret. Da Carsten Rothmann præsenterede SalgsScoreCardet, blev jeg nysgerrig.

Hvordan lå vores performance sammenlig-net med de bedste i markedet? Hvor halte-de vi? Og hvor gjorde vi det godt?

En salgsanalyse kunne være den perfekte pejling og kilde til at blive klogere. Så jeg bookede et møde allerede i pausen."

Vi har fået en salgsdiagnose, der er 100% valid, fordi den er baseret på fakta og dokumente-ret analyse."

"Alt serveret på et sølvfad"

"Alle har en travl hverdag, og ingen har lyst til at give penge for programmer og redskaber, der er besværlige at bruge. Heldigvis krævede processen et minimum af tid fra vores side.

Vi har fået identificeret nogle forbedrings-områder i vores salg. Vi har iværksat en kundeindsigtsanalyse. Vi er sikre på, at vores indsatser er funderet på konkret viden i stedet for gætteri. Og vi har fået et SalgsScoreCard, som vi bruger hver fredag til at tale om et relevant salgstema.

Jeg er helt sikker på, det kommer til at betyde, at vi forbedrer vores brand, så vi får flere af de kunder, der vil værdsætte os som leverandør.

Så når jeg stiller mit sædvanlige spørgs-mål: Har det været tiden og pengene værd? Så er svaret klart ja."

Kilden bag salgsdiagnosen er os selv – så mere pålidelig og målrettet kan analysen og resultatet ikke blive."



**Salgsorienteret
værktøj:
360 grader og
100% valid**

Løsning: Salgsdiagnose via SalgsScoreCard

Udbytte: Benchmark af salgspraksis, indblik i forbedringsområder og anbefalinger til indsatser/roadmap