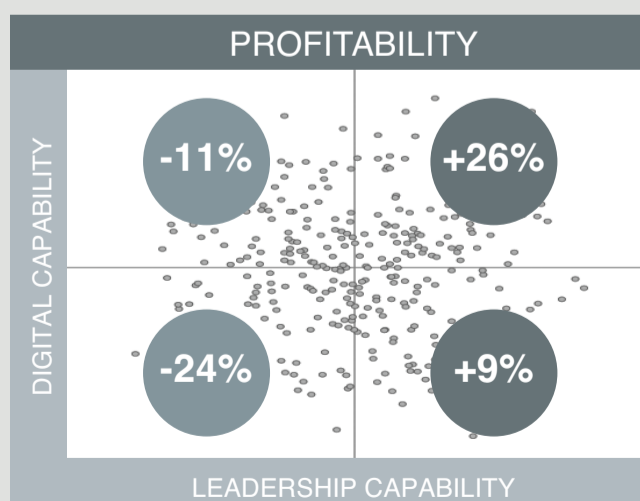


# (RE)IMPLEMENTERING OG FOR- ANKRING AF SALESFORCE I 19 LANDE

## HVORDAN EET KAPITALISERER PÅ SYSTEMER OG ADFÆRD EFTER 35 OPKØB

- Udgangspunkt**
- 35 opkøb
  - 590 medarbejdere siden 2009 heraf ca. 300 sælgere
  - HQ i Danmark og 26 kontorer i 19 lande
  - Mere end 1.000.000 varenumre
  - Tocifret million investering i Salesforce (CRM)
- Udfordring**
- Lokal autonomi i landene, Salesforce bruges ikke konsistent efter to år
  - Travlhed med mails fra C-kunder skal konverteres til proaktiv kundekontakt med A/B kunder
  - Lave marginer og prispres, men kæmpe potentialer i ændret produkt- og kundemix
- Proces**
- Fælles buy-in hos samtlige landechefer i Paris
  - Train the trainer forløb for 26 salgschefer (2 dage/kvartal)
  - Mapping af best practice i salgs- og lederadfærd i Skandinavien og Sydeuropa
  - Udvikling af grundfortælling, CVP og USP'er
- Resultat**
- 92% af sælgerne bruger nu Salesforce og sales reports
  - Dybfølt accept af strategi, produkt- og kundemix
  - Fælles sprog, værktøjer og fokus på tværs af landegrænser
  - Ensartet, professionel salgadfærd på tværs af landegrænser
- Tipping points**
- Co-creation af proces og indhold med direktion og marketing
  - Strategien, der dikterer rækkefølgen af træningstemaer
  - Brug af fakta, indsigter og dokumentation fra HQ
  - Adgangskriterier har gjort forummet til noget særligt at deltage i (privat klub)

### Slutprodukt



“ *Potentialet er enormt og det skal vi kapitalisere på* ”

- Søren Drewsen  
CEO i EET