HVORDAN EET FORBINDER 35 OPKØB MED ÉN FÆLLES POSITION

EET EUROPARTS

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 landende, 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

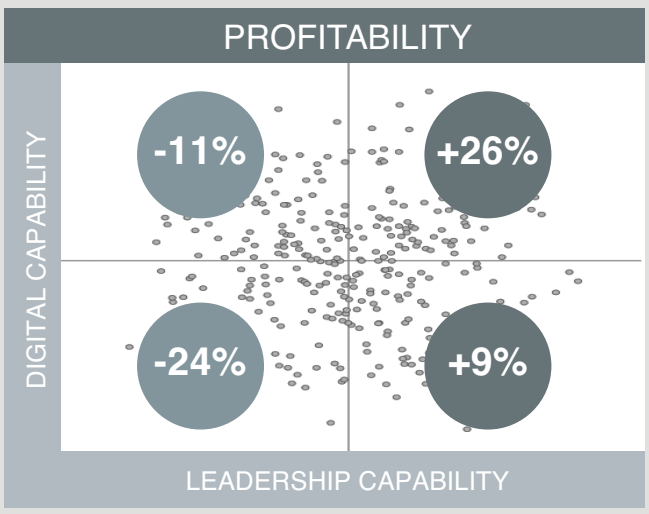
Resultat

- 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 salgsadfærd 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

GARDE CONSULTANTS
CHANGE CAPABILITY