



Strategiudvikling

”På to og en halv dag når man vidt omkring. Vi klædte Danny på med viden om BUANCO, og derfra kørte han på højtryk med skarpe iagttagelser og spørgsmål og kom - blandt meget andet - helt ind til kernen i vores salgsprocesser.

Herfra kunne han så bygge på med viden og indsigt, til vi følte os klædt på til at målrette vores salgsprocesser med bedre planlægning, aktiviteter, effektivitet, målsætning og metoder til afregning af vores sælgere.

Vores eksportansvarlige fik også en tur i ”Bærtelsens maskine” – og nu har vi en masse gode input til at håndtere og optimere vores distributionskanaler i udlandet, så disse kan udvikles og betjenes på et langt højere og mere effektivt niveau end tidligere.

Konklusion:

Vi har forstået vigtigheden af en ”styret salgsproces”, hvilket vil medføre en større effektivitet i salgsledelsen og blandt sælgerne. Dette vil helt sikkert også fremgå af en øget omsætning på sigt.”



Nick Bigler, CEO



John Simonsen, Salgsdirektør