

# Vi accellererer vækst - ved at udfylde en vigtig rolle.

Selv i et marked så specielt som i Grønland, hvor kunder og leverandører også er bundet sammen i et tæt netværk udenfor forretningslivet, kan der opnåes vækst gennem dybere forståelse for kunderne. Trods en solid position som Grønlands største privatejede it-virksomhed, anslår inu:its daglige leder Klaus Karlshøj Poulsen, at der kan ligge endog meget stor vækst alene ved at afdække skjult potentiale hos eksisterende kunder.

**S**om specialist i salg og kommunikation, blev SALG&FOKUS kontaktet af Klaus med den specifikke opgave, at udvikle en fælles platform for alle inu:its salgsaktiviteter. "Vi vil være endnu bedre til at være det naturlige valg når kunderne er i marked", siger Klaus.

Klaus forklarer; "Danny Bærtelsen fra SALG&FOKUS er sammen med Gazing ikke bare en leverandør af træning, men en nøglepartner der leverer effektive værktøjer der hjælper os til at levere excellente indsatser samt udvikle og udføre vores strategi".

Han uddyber hvorfor SALG&FOKUS og Gazing er i stand til at blive en integreret del af inu:its succes; "Gazing giver os en konkret struktur som vi altid kan operere ud fra når vi skal hjælpe kunderne; noget vi kan referere til, både i opgangstider og når tingene bliver lidt sværere. I en flerkulturel virksomhed som vores, giver Gazings systematik os et ensartet kundeorienteret sprog, en fælles forståelse."

**Vi hjælper inu:it med den løbende salgsudvikling. Det drejer sig om træning og udvikling af sælgernes kommunikative færdigheder og forståelse af kundernes beslutningsproces, tillige med at effektivisere indsatser overfor markedet. Desuden er vi løbende mentor for den udførende salgsledelse i forhold til kommunikation med sælgere samt planlægning og struktur. Frekvent opfølgning og repetition, både face2face og via videokonferencer, sikrer konstant fokus på brug af Gazings værktøjer.**

Hvorfor er der et pres for bedre indsatser i en markedsledende it-virksomhed som inu:it? Som Klaus forklarer det, er det den slags der skabes af succes. "Med vores position følger ekstremt høje forventninger fra vores kunder. Vi sigter ikke kun efter at indfri dem, men altid at levere bedre end forventet. Danny fra SALG&FOKUS og Gazing i Danmark hjælper os til at løfte barren konstant."

# inu:it



Gazing Performance Systems  
Enterprise Business Limited  
United Kingdom



**"SALG&FOKUS er sammen med GAZING ikke bare en leverandør af træning, men en nøglepartner der leverer effektive værktøjer der hjælper os til at levere excellente indsatser samt udvikle og udføre vores strategi"**

**SALG&FOKUS**  
Salgstræning og lederudvikling

www.salgfokus.dk  
E: info@salgfokus.dk  
T: +45 20 30 27 90