

CASE | REMMER A/S

## VI ER VED AT DRUNKE I VORES SALGSUCCESS

Det kunne umiddelbart lyde som enhver virksomheds drøm. Men ikke nødvendigvis for Remmer A/S, der leverer intelligente kontorforsyningsløsninger til større private og offentlige virksomheder. På et tidspunkt havde konsulenterne så mange møder i kalenderen, at de måtte skærpe kriterierne yderligere for de virksomheder, de ønskede møder med. Og vigtigst – holdt de overhovedet møder med de rigtige?

Business Development Manager i Remmer A/S, Steen Damgaard Christensen, fortæller her sin version af samarbejdet med Lead Marketing, der har booket møder for Remmer A/S i et års tid. For ham er der både fordele

og en række udfordringer ved at outsource mødebookingen – og dem skal man være sig bevidst, inden et telemarketingbureau kommer på banen.

### DE RIGTIGE MØDER FØRSTE GANG

“En vigtig læring, vi har gjort os i outsourcing processen er, at vi fra start skulle have været mere ambitiøse på aktivitetsniveauet fra partnerens side, så segmenteringen havde været mere lig Remmer A/S’ kerneforretning. Vi har igennem perioden

finjusteret kriterierne for at sikre højst mulig kvalitet i hvert enkelt møde, hvilket udfordrer Lead Marketings performance og leverance. Omvendt er vi i dag – efter en hård segmentering af porteføljen – tilfredse med leveringen.”



**Lead Marketing har leveret mere end 120 givende møder det første halve år i 2016. Ud fra kundens estimerede budgetværdi er det omtrent et mindre 2-cifret millionbeløb.**

Steen Damgaard Christensen, Business Development Manager,  
Remmer A/S

## **SPARER EN KONSULENTS ÅRSLØN**

“Vi har valgt at outsource en række af de tungere ressourcemæssige opgaver tilknyttet det indledende salgsarbejde og screening, hvilket har givet en mere transparent forretningsmodel og sikret lønsom vækst. Løsningen er skalérbar og har givet

os en indsigt i markedet, vi endnu ikke har haft mulighed for at få andre steder fra. Mødebooking er en svær kunst, og med samme omkostning og afkast ville samme aktivitetsniveau koste mig én konsulent mere pr. femte konsulent.”



**Jeg lever af at lave ny forretning og nå mine budgetter. Følelsen af succes stiger proportionelt med de møder, jeg har i kalenderen.**

Lasse Munk, Key Account Manager, Remmer A/S

## **UDFORDRER OS PÅ FORRETNINGEN**

“Lead Marketing har klogt udfordret vores vaner og bidraget til vores fortsatte udvikling og tankegang omkring mødebooking, fordi de tilgår emnerne fra flere indgangsvinkler og forretningsområder, vi endnu ikke selv har gjort. Kvaliteten af møderne er meget lig

egne bookede møder, dog procentuelt med større afvigelser i aflysninger og win rate. Det skyldes hovedsageligt konsulentens egen føling med det enkelte møde, forberedelse og modtager.”

## ET STRATEGISK VALG

“Vi oplever en vedholden og værdiskabende samarbejdspartner, der er modtagelig for konstruktiv kritik og svære udfordringer. Vi er i løbet af det seneste år blevet væsentligt klogere på egen forretning og har fået belyst

en række optimeringsmuligheder, hvorfor valget af outsourcing af markedsscreening og mødebooking altid bør være en strategisk beslutning.”



**Markedsanalysen sparer mig i gennemsnit 1-2 dage om ugen på kold kanvas.**

Karina Larsen, New Business Development, Remmer A/S

## SKAL / SKAL IKKE

Der er både fordele og ulemper ved at outsource mødebookingen.

### 5 ULEMPER

- ▶ Du giver noget af salgsprocessen fra dig
- ▶ Flowet i pipelinen kan hurtigt ændre sig
- ▶ Kvaliteten af møderne kan du ikke selv styre
- ▶ Aflysningen af møder kan være højere
- ▶ ROI kan være svært at måle med det samme

### 5 FORDELE

- ▶ Fokus på kerneforretningen stiger
- ▶ Salgsorganisation bliver mere skalérbar
- ▶ Sælgerne optimerer deres tid
- ▶ I får uvildig sparring til forretningen
- ▶ Virksomheden kan vækste på kortere tid

---

Er du blevet inspireret?

**RING TIL OS PÅ**  
**30 58 58 10**

**LEAD MARKETING.**  
**DIT INTELLIGENTE SALG.**