Klantcase

Herstructureren van het sales management en een nieuwe manier van zakendoen opzetten

Klant
EKK Eagle Simrax

Markt
Maakindustrie

Thema
Sales Management en Business Development

Over EKK Eagle Simrax

EKK Eagle Simrax produceert hoogwaardige afdichtingssystemen voor grote autofabrikanten over de hele wereld. Vanuit hun fabriek in Kerkrade is een team van experts voortdurend op zoek naar manieren om innovatie in lean manufacturing en productkwaliteit te verbeteren. In 2024 hebben ze met succes een nieuwe productielijn geïmplementeerd die niet alleen zeer efficiënt is, maar ook een nieuwe interne norm heeft gesteld op het gebied van productie en duurzaamheid.

Uitdaging

EKK Eagle Simrax opereert in een veeleisende omgeving met een divers productaanbod en hoge precisie-eisen, waar stabiliteit, efficiëntie en continue verbetering hand in hand moeten gaan. Deze opdracht is ontstaan omdat ze een terugval in omzet verwachtten door de opkomst van elektrisch rijden in de auto-industrie.

Het doel was om proactief te reageren op deze tegenslag door de commerciële strategie aan te passen en op zoek te gaan naar nieuwe kansen.

Selas & Partners werd gevraagd om ondersteuning te bieden op drie belangrijke gebieden:

- Verbeteren van de commerciële effectiviteit
- Verbeteren van het bewustzijn van kansen
- Structureren van de bedrijfsontwikkeling om de groei te herstellen

Door strategische workshops, een portfolio-analyse, verbeteringen aan het CRM-systeem en het ontwikkelen van nieuwe bedrijfsvoorstellen heeft Selas & Partners een sleutelrol gespeeld om de commerciële organisatie op één lijn te krijgen en te focussen op kansen.

Aanpak & oplossing

In de loop van het project heeft Selas & Partners gewerkt aan een aantal concrete onderdelen:

- Introductie en uitrollen van een nieuw format voor accountplanning
  Er is een nieuw formaat voor accountplanning geïntroduceerd, met segmentatie op basis van klantpotentieel. Accountmanagers werden hierbij ondersteund en gemotiveerd om gedetailleerde plannen op te stellen voor hun belangrijkste klanten.
- Analyse van het klantenportfolio
  Het klantenportfolio werd geanalyseerd op basis van potentieel en huidig aandeel in de portefeuille. Dit leidde tot structurele veranderingen in de sales organisatie: accountmanagers richten zich nu op

klanten met een hoog potentieel, terwijl interne verkopers zich bezighouden met klanten met een lager potentieel.

- **Implementatie van gestructureerde beoordelingen en individuele coaching**
  De salesmanager heeft gestructureerde evaluaties en individuele coachingsessies met de accountmanagers uitgevoerd. Het doel was om de verantwoordelijkheid te versterken en de opvolging van plannen te verbeteren.
- **Start van een gestructureerd business development proces**
  Er is gestart met een gestructureerde aanpak voor business development, inclusief brainstormsessies met het team, het in kaart brengen van commerciële kansen en het verdiepen in groeisegmenten buiten de traditionele markten.
- **Sterke facilitering van teamalignmentsessies**
  Er werd actief ingezet op teamalignmentsessies met duidelijke opvolging van genomen beslissingen, vastgelegde rollen en verantwoordelijkheden voor de implementatie.

Geïnteresseerd?

Op verzoek is een referentiebrief van Dennis van Well, directeur van EKK Eagle Simrax, beschikbaar. Neem hiervoor contact op met juliette.mesterom@selas-partners.com. Onze inhoudelijke aanpak vindt u in onze whitepaper “Business Development as a Service”. Download deze hier.