

AMBA

MEER RENDEMENT UIT SALES?

TELEMARKETING
TELEFOONSERVICE
RECRUITMENT

MEESTERS IN SALES

ONTZORGEND
SCHAALBAAR
& EFFICIENT

KLANTCASES

METALURA
FRIS ONLINE
NETGEAR



Beste relatie,

Met veel plezier presenteren wij ons Sales Magazine.

Veel ondernemers worstelen met de vraag hoe krijg ik mijn commerciële ambities verwezenlijkt. Vanuit deze uitdaging hebben wij MisterSales opgebouwd.

Wij willen niets liever dan u faciliteren met onze vakbekwame disciplines: telemarketing, telefoonservice en recruitment.

Dertig gedreven salesprofessionals staan voor u klaar om u te helpen uw bedrijf te laten groeien.

Graag maakt ons team nader kennis met u!

Jan Pieter Vreeken



INHOUD

3 STAPPEN NAAR SUCCES	04
------------------------------	----

ONZE SERVICES	06
----------------------	----

WAT KLANTEN OVER ONS ZEGGEN	08
------------------------------------	----

KLANTCASES	10
-------------------	----

RECRUITMENT	14
--------------------	----

KLANTCASES	16
-------------------	----





3 STAPPEN NAAR SUCCES



Ontdekken



Maken



Groeien

Een huis bouw je nooit zonder fundament. Wij ontwerpen een stevige basis waar u later profijt van hebt. In 3 fases halen wij het beste naar boven uit uw onderneming en bouwen dan daarop verder.





Ontdekken

We gaan samen opzoek naar het onderscheidend vermogen van uw bedrijf. Samen met u stemmen we de kwalitatieve en kwantitatieve doelstellingen af. Hoeveel meer omzet en hoeveel leads wilt u genereren? Ook bepalen we de doelgroep of doelgroepen die u wilt bereiken. Waar ligt uw doelgroep nou wakker van? Ook daar verdiepen wij ons in. U wilt zich toch onderscheiden? Welke Unique Buying Points heeft u daarvoor?

Creëren

Als we samen de plannen gemaakt hebben, gaan we verder met de realisatie daarvan. We bouwen een commercieel draaiboek met heldere en resultaatgerichte uitgangspunten. We gaan aan de slag om uw eigen unieke campagne te bouwen. We trainen onze salesprofessionals en zorgen dat ze werken als ware het een eigen medewerker van uw organisatie

Groeien

Het hoogtepunt van de samenwerking; we gaan aan de slag! We gaan de beoogde doelgroep of doelgroepen actief benaderen. Onze professionals zorgen dat er gekwalificeerde bezoeken gepland worden waar verkocht kan worden door uw verkoopteam. Uw verkopers zitten aan tafel bij de potentiële klant, uw business groeit en de markt hoort weer van u.

ONZE SERVICES

1. Outbound producten
2. Inbound producten



6

Outbound producten:

● Cold Calling

Niet lukraak de telefoon gebruiken, maar doelgerichte cold calling op de juiste doelgroep. Goed opgeleide telemarketeers met een helder doel voor ogen: de agenda van uw verkoopteam vullen met waardevolle afspraken. Het liefst zoveel mogelijk!

Coldcalling is nog steeds een krachtig middel om in korte tijd, veel potentiële klanten te benaderen die vaak nog niet eerder van u gehoord hebben. Het woord zegt het niet voor niets, cold calling. Daarna de nieuwe relatie opwarmen.

● Telemarketing

Niet iedere klant is direct in voor een afspraak. Vertrouwen is het sleutelwoord. Het voeden van de relatie met informatie is noodzakelijk om "eigen" te worden met uw potentiële klant.

Telemarketing steekt in op een warme relatie en hanteert een doordachte vraagtechniek waarbij het belang van uw klant voorop staat. Met natuurlijk als gevolg een gekwalificeerde afspraak waar uw verkoopteam tot zaken kan komen. Naast de telefoon zetten wij intelligente e-mailtechnieken in om de klant te binden.

SERVICE OMSCHRIJVING

● Telemarketeer detacheren

Wij leveren een sales professional die zelfstandig bij u ter plaatse zijn vak uitoefent. Een resultaatgerichte en gepassioneerde vakman of vrouw. Iemand die houdt van zijn vak en het fijn vindt om deel uit te maken van uw team.

Doordat deze telemarketeer bij u ter plaatse werkt, leert hij makkelijker de fijne kneepjes van uw business. Bovendien heeft u een rechtstreekse relatie met de telemarketeer. Dit zorgt voor meerwaarde in de samenwerking en levert daardoor een hoog resultaat

● Lead generatie

De huidige klant is steeds meer op zijn vrijheid gesteld. Hij laat zich niet dwingen tot een keuze. Het volgen en voeden van zijn gedrag op internet is onontbeerlijk. Met intelligente marketing software zijn wij in staat om op het juiste moment de juiste boodschap te brengen.

Op het moment dat de klant voldoende verwarmd is met de juiste boodschap, is hij toe aan een persoonlijke stimulans. Onze telemarketeer neemt contact op namens uw bedrijf en zorgt voor een gekwalificeerde afspraak. Kortom, wij combineren moderne marketing automation met een persoonlijke benadering middels de telefoon. Een krachtige combinatie die zeker op de langere termijn van grote waarde is.

● Inbound producten

Niets is belangrijker voor de groei van uw organisatie dan het efficiënt en vlot behandelen van uw aanvragen. U heeft stevig geïnvesteerd in marketing en de leadgroei is enorm. Zelfs zo dat u het zelf niet aankan. Het is vanzelfsprekend dat deze leads vlot en resultaatgericht omgezet moeten worden in bijvoorbeeld bezoeksafspraken voor uw verkoopteam. Wij bellen de leads en plannen zorgvuldig de afspraken in de agenda's inclusief de wensen van de klant.

● Telefonservice

Telefonische bereikbaarheid is belangrijk. (Potentiele) klanten willen graag snel geholpen worden. Echter u bent voortdurend bezet, of telefonisch, of in een verkoopgesprek of u bent onderweg naar een afspraak, maar u bent niet in de gelegenheid direct de beller, wellicht de zoveelste beller, te woord te staan. Echter.. Met de Telefonservice van MisterSales haalt u de vriendelijke en ervaren (eigen) receptioniste op afstand in huis.

We laten een notitie achter of indien mogelijk | beantwoorden we de vraag direct. Zo mist u geen belangrijke contacten meer.

● Klantenservice

De telefonservice kan worden uitgebreid tot een volledige klantenservice. Naast dat we uw inkomende telefoonverkeer opvangen, gaan we graag een stap verder. Het beantwoorden van vragen omtrent planning, storingen, klachten of andere services verzorgen wij tot in de puntjes.

De klanttevredenheid zal omhoog gaan en uw omzet zal stijgen. Bovendien werken we gelijk in uw CRM systeem. U kan zich verder op uw business concentreren, wij verzorgen het klantcontact en laten geen kansen verloren gaan.



WAT KLANTEN OVER ONS ZEGGEN

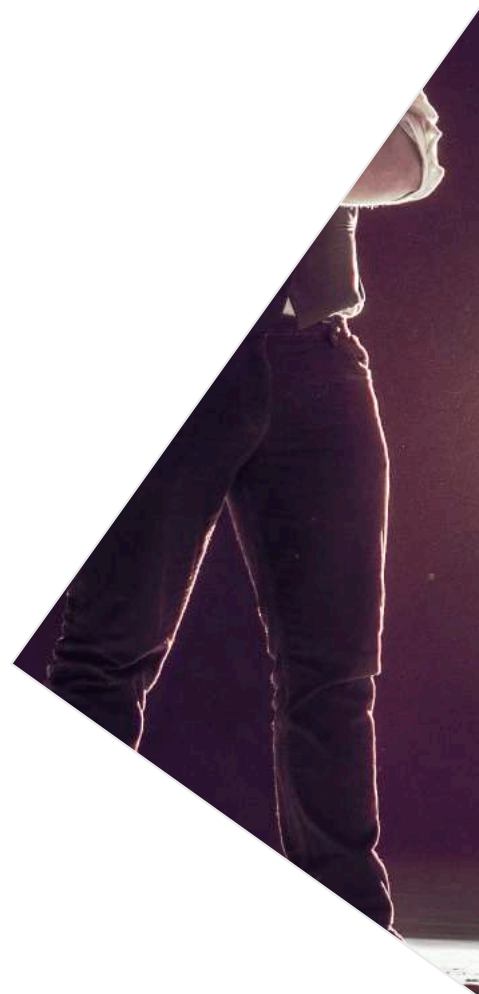
NETGEAR

'Één van de kenmerken die MisterSales heeft is no-nonsense. Op het moment dat wij a-la-minute iets aangepast willen hebben dan gebeurt het. Campagne-wijziging? Is geregeld. Willen we uren voor een campagne ergens anders inzetten? Is geregeld. Dat is by far iets wat door ons als zeer goed ervaren wordt bij MisterSales. Het is vaak zat anders in deze branche,'

8



De keus voor MisterSales was overduidelijk, aldus Ron Kramer, directeur bij FitSoft. "Wij vonden de combinatie van MisterSales' telemarketing en salestrainingen heel sterk. Daarnaast zijn het echte meesjouwers in plaats van bureaujongens. En dit was precies wat wij zochten: een partij die onze taal en doelgroep snapt."







“Als er één business is waarin je leads nooit moet laten afkoelen is het de onze wel,” vertelt Albert van de Breevaart, algemeen directeur van Metalura.

“Gelukkig houden we ze sinds onze samenwerking met MisterSales niet alleen stuk voor stuk warm; we verzilveren een riant percentage van alle prospects.” Maximaal schaalbaar “Omdat we in onze organisatie met name in de weekenden en tijdens piekmomenten mensen tekort kwamen op de afdeling telemarketing, moest er iets gebeuren. In de winter is men minder bezig met buitenverblijven van glas dan ’s zomers met stralend weer. Doordat je te maken hebt met maandenlange inwerkperiodes, kun je niet ad hoc opschalen. Nieuw personeel aannemen voor alleen het hoogseizoen en dan weer naar huis sturen is dus uiteraard ook geen optie. Hoe anticipeer je op een piek waarvan je niet weet wanneer hij komt?”

IntegratedSales-aanpak: volledige ontzorging

“We kwamen tot de conclusie dat we onze telemarketing uit moesten gaan besteden. Toen we bij MisterSales aanklopten, kregen we meteen dé oplossing voorgeschoteld. Zij stelden namelijk de IntegratedSales-aanpak voor, waarbij het complete proces van telemarketing uit handen wordt genomen. Dus niet alleen het te woord staan van potentiële klanten die ons bellen, maar ook het actief nabellen van leads als er een verkoopkans is. Want dat voelt het team van MisterSales feilloos aan. In de stress schieten om een telefoon die rinkelt is er dus niet meer bij. Want als tegenwoordig onze telefoon gaat, weet ik dat het een marketeer van MisterSales is met werk voor een van onze adviseurs of met goed nieuws over nieuwe klanten.”



Albert van den Breevaart - Manager Metalura

STAP IN DE WERELD VAN

WHAT ABOUT TEA

Het team van MisterSales fungeert als het ware als de eigen verkoopbinnendienst van What About Tea. 'Het voordeel van MisterSales is dat zij vanuit het concept te werk gaan en zijn niet alleen resultaat gedreven. Zij hebben de groei van What About Tea écht voor ogen'.

Op de vraag hoe Danny de samenwerking met MisterSales ervaart, is 'transparantie' het eerste wat in hem opkomt. 'Vanaf de eerste gesprekken met MisterSales heb ik het gevoel dat ik begrepen wordt. Mijn verkopers en ik mogen op ieder gewenst moment meeluisteren met de telemarketeers van MisterSales. Deze telemarketeers passen echt bij What About Tea, ze zijn jong, ambitieus en tot slot nog eens lekker 'salesy'. Aan de achterkant van onze telemarketingcampagne worden zaken ook goed opgepakt. Hebben we vragen, dan worden deze altijd binnen een dag beantwoord.'

Resultaat:

'Uiteindelijk gaat het natuurlijk om het resultaat. En dat mag er zeker zijn. Door de afspraken van MisterSales hebben we vrij snel na de start al omzet kunnen schrijven,' zegt Danny. Hij vervolgt: 'de kwaliteit van de afspraken zijn met de tijd steeds beter geworden. De evaluaties met het team van MisterSales hebben hier een enorm aandeel in. Ondertussen zitten we bij de juiste doelgroepen, de juiste contactpersonen en de mooiste bedrijven. Dát is waar we het voor doen!'



Danny Borneman - Directeur What About Tea



De keus voor MisterSales was overduidelijk, aldus Ron Kramer, directeur bij FitSoft. “Wij vonden de combinatie van MisterSales’ telemarketing en salestrainingen heel sterk. Daarnaast zijn het echte meesjouwers in plaats van bureaujongens. En dit was precies wat wij zochten: een partij die onze taal en doelgroep snapt.”

“FitSoft is een succesvol bedrijf. We kregen steeds meer werk van bestaande klanten. Het was echter onze wens om het bestaande product bij nieuwe klanten te verkopen door middel van acquisitie. Dit konden we wel zelf doen, maar daarvoor was te weinig tijd en het was simpelweg niet efficiënt.

“MisterSales bood ons hun IntegratedSales-aanpak aan. Een methode waarbij wij als opdrachtgever maximaal ontzorg worden op het gebied van telemarketing. Ze fungeren als het ware als onze eigen verkoop binnen-dienst. Capaciteit is in deze aanpak key. Met MisterSales als partner zijn wij in staat een veel grotere doelgroep te bereiken. Zij zijn goed in telemarketing, wij zijn goed in 1-op-1 verkoopgesprekken. Dit zorgt dus voor de perfecte match.”

“De kwaliteit van de afspraken zijn goed, er is altijd potentie. Daar gaat het immers om: het bereiken van nieuwe klanten die interesse hebben in onze producten.”



Ron Kramer - Directeur bij FitSoft

NETGEAR

‘Één van de kenmerken die MisterSales heeft is no-nonsense. Op het moment dat wij a-la-minute iets aangepast willen hebben dan gebeurt het. Campagne-wijziging? Is geregeld. Willen we uren voor een campagne ergens anders inzetten? Is geregeld. Dat is by far iets wat door ons als zeer goed ervaren wordt bij MisterSales. Het is vaak zat anders in deze branche,’ aldus Sergio Mandos Territory Account Manager B

Wij waren een tijd geleden op zoek naar een telemarketingpartner. Wij wilden het aantal kopende klanten vergroten. Hiermee wordt het aantal unieke klanten bedoeld. Dat noemen wij ook wel transactionele business. Met dit concept hebben wij drie bedrijven benaderd. Het begon in eerste instantie met een functie vergelijkbaar met de binnendienst, maar dan outsourced.

MisterSales kwam stak daar met kop en schouders bovenuit, we hebben namelijk met verschillende bedrijven gesprekken gehad. Het gesprek met MisterSales was het beste, dit komt mede omdat wij op locatie zijn geweest en door de telemarketeers die bij jullie actief zijn. De jeugdigheid die jullie hebben in het team is de factor die ons overgehaald heeft. Wij zijn zelf namelijk ook een zeer jong team. Wat ons betreft was dit dus een goede match.



Sergio Mandos - Territory Account Manager Benelux

Het succes van een bedrijf valt of staat met de kwaliteit van het salesteam. Het is dus de kunst om dat zo goed mogelijk samen te stellen. Groei van zowel de opdrachtgever als de kandidaat staat daarin altijd voorop.”

Jan Pieter



Indien u groei-ambities heeft en die heeft u, ontstaat al snel de vraag hoe kom ik aan de juiste account- of salesmanager, of zelfs de tweede, de derde of nog meer.

U kunt het werven en selecteren van kandidaten in eigen handen nemen en vaak wordt de verwachting gesteld dat dit goed te doen is. Iedereen kan immers een vacature op internet plaatsen en vervolgens afwachten wat de respons hierop is. Ook kunt u een balletje opgooien bij collega's of vrienden en hopen dat hier een geschikte kandidaat tussen zit.

Echter, in de praktijk blijkt het moeilijker dan gedacht om de juiste verkoper te vinden die helemaal bij uw onderneming past en uw business laat groeien.

Het overdragen van het recruitment proces naar een externe partij heeft vele voordelen. Zo is het zoeken van de juiste mensen en het checken van referenties tijdrovend en duur en kan het efficiënter zijn om dit proces uit te besteden.

Daarnaast heeft een recruiter een uitgebreid netwerk waar andere bedrijven vaak geen of niet gemakkelijk toegang tot kunnen krijgen. Vakmensen nemen het gehele recruitment proces voor u uit handen en wij stellen u na verloop van tijd een aantal geschikte kandidaten voor waaruit u een keuze kunt maken. Zo houdt u focus op uw business en zorgen wij dat de verkoper aan de slag gaat.

RECRUITMENT

MisterSales' recruiters richten zich als Meesters in Sales alleen op kandidaten uit dit vakgebied. Door deze specialisatie kunt u zich volledig op uw onderneming richten. En zorgen wij dat uw verkoopteam alleen uit de beste verkopers bestaat.

WAT WIJ DOEN:

Mister in sales
Wij leveren u een meester in sales; een sales professional die zijn gewicht waard is in goud. Een resultaatgerichte en gepassioneerde vakidoot. Iemand die houdt van zijn vak, iemand met oprechte aandacht voor uw klanten en uw bedrijfsdoelstellingen. U excelleert met de juiste persoon.

MisterSales vindt uw perfecte kandidaat op basis van een goed onderbouwd profiel. Wij vinden dé geschikte kandidaat op basis van onze ervaring, kennis, inlevingsvermogen, passie, mensenkennis en diepgaande screening van competenties. Sales is sensitiviteit, doorgronden van je klant. Zo doorgronden wij kandidaten. Wij zien het potentieel van een kandidaat, de passie voor sales. Met de juiste kandidaat kunt u excelleren en uw ambities waarmaken.

Van Kooten

TUIN & BUITEN LEVEN®

‘In de zoektocht naar geschikte kandidaten valt het echter lang niet altijd mee om de juiste mensen op te sporen. Gelukkig hebben wij in MisterSales een professionele dienstverlener die met ons meedenkt en geschikte kandidaten aandraagt.’ Aldus Benjamin de Jong, directeur en mede-eigenaar bij Van Kooten Tuin en Buitenleven.

‘Mistersales heeft de kwaliteiten om het profiel van de kandidaat te koppelen aan de juiste personen. Daardoor heeft MisterSales inmiddels met succes meerdere nieuwe collega’s aangebracht in onze organisatie. De samenwerking verloopt niet alleen kwalitatief naar tevredenheid, ook de prettige omgang en oprechte interesse in ons bedrijf geven de samenwerking extra inhoud. Wij kunnen een samenwerking met MisterSales aan iedere collega-ondernemer aanbevelen.’



Benjamin de Jong - Commercieel directeur.



Als klein maar serieus internetbureau zitten we het liefst bij klanten aan tafel op het moment dat er nagedacht wordt over online strategie. Daarbij is er een behoefte aan een continue stroom van leads en afspraken, voordat er eigenlijk actieve vraag is.

Deze vorm van marktbewerking is niet iets wat we zelf in huis (willen) hebben, we focussen ons zoveel mogelijk op waar we goed in zijn: online strategie, WordPress websites bouwen, de juiste klanten bereiken en binden met online marketing.

De aanpak van MisterSales sprak ons daarbij aan: niet proberen zoveel mogelijk leads naar binnen te krijgen, maar goed kijken naar waar de behoefte van Fris Online ligt. En daar dan vervolgens relevante afspraken voor proberen te maken.

De juiste klanten vinden voor een internetbureau als Fris Online was makkelijker gezegd dan gedaan. In eerste instantie zijn we gestart met de propositie van onze business. Vervolgens werden de campagnes opgezet en geanalyseerd. Waarna ze waar nodig bijgestuurd werden. Hierdoor krijgen we steeds betere afspraken met relevantere klanten.



Arjan Verloop - Directeur Drukkerij Verloop

WIJ KOMEN GRAAG BIJ U AAN!

