

Succesvoller samenwerken met uw partners

Channel Development Program (CDP) van Sales & Communication Improvement.

Als Channel-/Partner Manager werkt u samen met verschillende partners die producten uit uw portfolio verkopen. Het doel is natuurlijk om hier zoveel mogelijk gezamenlijke business uit te halen. Maar hoe doet u dat?

Ervaring en Resultaat!

Één van onze klanten is een internationaal bekend softwarebedrijf. Samen met 6 partners van deze klant zijn we het Channel Development Programma gaan volgen om meer gezamenlijke business te creëren. Het doel was om minimaal € 1 miljoen aan nieuwe business te genereren. Het liep echter anders dan gepland. De CDP sloeg zo goed aan dat er voor ruim € 15 miljoen aan new business gerealiseerd is voor de partners, waarvan € 10 miljoen new business voor onze opdrachtgever.

Méér gezamenlijke business

Verkoop via partners is al vele jaren een bewezen strategie om groei te realiseren. Zeker in de IT-sector worden partnerships veelvuldig en met succes toegepast. Vanzelfsprekend brengen partnerships ook de nodige uitdagingen met zich mee. Partner Managers en Channel Managers willen meer controle houden over de verkooptrajecten en stellen zichzelf de volgende vragen:

- Hoe kan ik de voorspelbaarheid en slagingskans van verkooptrajecten verhogen?
- Hoe zorg ik dat onze propositie op de juiste manier wordt overgebracht?
- Hoe vergroten wij ons marktaandeel ten opzichte van concurrenten?
- Hoe creëren wij samen met onze partner méér gezamenlijke business?

Treed daarom ook in de coachende rol, verhoog de effectiviteit van verkooptrajecten en versnel daarmee de gezamenlijke groei.

Van opportunity naar deal

Tijdens ons Chanel Development Programma creëren we samen met u en uw belangrijkste partners een pijplijn van opportunity's bij uw partnerts die we naar daadwerkelijke deals begeleiden. Hoe we dit doen? We gaan aan de slag met de beste verkoopteams. Samen gaan we de opportunity's benoemen. Deze pijplijn creatie zorgt voor meer inzicht, controle en een grotere voorspelbaarheid van de business. Vervolgens bereiden we iedere te nemen stap in het verkoopproces voor. We richten ons vaak op specifieke proposities en oplossingen voor een bepaald thema dat speelt in de markt. De belangrijkste trajecten begeleiden we van begin tot eind. Dit resulteert in een betere samenwerking met de verkoopteams van uw partners. En het belangrijkste: deals, concrete business waar u én uw partner van profiteren.

Herkent u zich in bovenstaande situatie? Wij helpen ook u graag om meer gezamenlijke business te creëren. Neem gerust contact op en bel ons voor een vrijblijvend gesprek.

Peter Kweekel
Sales and Communication Improvement
06-50261167 / peter.kweekel@saci.nl

