

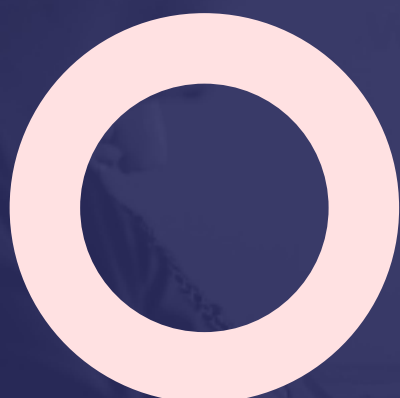


KLANTCASE

# Seller werkt samen met **Altares Dun & Bradstreet**

Als organisatie wil je dat je medewerkers doen waar ze goed in zijn en daar ook al hun tijd aan kunnen besteden.

Datum  
21 / 05 / 2021



help klanten groeien





# 1. Telemarketing

Als organisatie wil je dat je medewerkers doen waar ze goed in zijn en daar ook al hun tijd aan kunnen besteden. Met die reden in het achterhoofd schakelt Altares Dun & Bradstreet ons al sinds 2016 in om hun telemarketing te verzorgen. Wij maken de commerciële afspraken, waardoor de Altares-accountmanagers gevulde agenda's hebben en kunnen doen waar ze het beste in zijn. Wel zo efficiënt!

## 1.1 Over Altares Dun & Bradstreet

Met in hun database bedrijfsinformatie over meer dan 375 miljoen ondernemingen, beschikt Altares Dun & Bradstreet over een onuitputtelijke bron van waardevolle data. Zet je deze als bedrijf slim in, dan kun je kansen zien, risico's mijden en betere beslissingen nemen.

Dat het een zeer ambitieuze salesorganisatie is die durft te investeren in groei en producten verkoopt die werkelijk toegevoegde waarde bieden, maakt Altares een partij die voldoet aan ons ideale klantprofiel. Met een bedrijf dat dezelfde drijfveren heeft, is het nu eenmaal zeer prettig samenwerken.

## 1.2 Meer efficiëntie én motivatie

Voor onder andere de risk management-oplossingen die Altares biedt, doen wij de koude acquisitie. Maarten de Boer, de Commercial Director, maakte deze keuze heel bewust:

“Telemarketing is een bepaalde tak van sport die je echt eigen moet zijn. Het is niet iets wat accountmanagers graag doen, zij gaan het liefst bij potentiële klanten op bezoek. Dat ze het maken van afspraken kunnen overslaan, maakt dat ze niet alleen meer tijd hebben voor het werk waarin ze uitblinken, ze zijn ook gemotiveerder.”

Maarten de Boer – Commercial Director Altares Dun & Bradstreet



### 1.3 Ervaring maakt kundig

Op welke manier wij de accountmanagers werk uit handen kunnen nemen, weten wij als geen ander. Doordat de ondernemers achter Seller zelf heel succesvol als accountmanager hebben gewerkt en hierdoor weten wat telemarketingafspraken moeten inhouden, hebben we heel veel ervaring in huis die we overdragen op onze telemarketeers. Met wie wil je als accountmanager aan tafel zitten? Wat is het goede moment en wat juist absoluut niet? Het zijn zaken die onze bellers móeten weten, willen ze voor gevulde agenda's zorgen waarmee daadwerkelijk resultaat kan worden geboekt.

### 1.4 Ook vakinhoudelijke trainingen

Om ervoor te zorgen dat onze telemarketeers van de hoed en de rand weten, leren we ze niet alleen de nodige salestechnieken aan, we trainen ze ook vakinhoudelijk. Wij vinden het belangrijk dat onze medewerkers de dialoog aan kunnen gaan over branchegerelateerde onderwerpen en kunnen sparren in plaats van zenden. Want als gelijkwaardig gesprekspartner bereik je het meest. Dat wij vaste klanten hebben die wij het hele jaar door bedienen, draagt hier zeker aan bij. Het biedt ons de mogelijkheid ons maximaal te verdiepen in een organisatie.

### 1.4 Ook vakinhoudelijke trainingen

Wij schieten alle afspraken rechtstreeks in, met alle benodigde informatie erbij, zodat de accountmanagers goed voorbereid op pad gaan. Maarten:

*“Dat werpt absoluut zijn vruchten af. Wij meten precies wat het resultaat van het werk van Seller is. Hoeveel afspraken zijn er gemaakt? Hoeveel kansen zijn daaruit voortgekomen? Wat waren de conversies en hoeveel hebben we er dus werkelijk aan verdiend? Deze rekensom is altijd positief geweest.”*

Maarten de Boer – Commercial Director Altares Dun & Bradstreet



### 1.3 Proactiviteit als onderscheidend vermogen

Over het antwoord op de vraag waarom voor Seller is gekozen en niet voor een concurrent, hoeft Maarten niet lang na te denken:

*Voor we met telemarketing startten, hebben we een benchmark gedaan met een aantal aanbieders. Op zowel prijs als kwaliteiten en rapportage, scoorde Seller het hoogst. Bovendien is de manier van samenwerken heel prettig. Er wordt goed gecommuniceerd en de lijnen zijn kort. Maar misschien nog wel de grootste plus: hun werkwijze is heel proactief. Werkt er iets in een script niet helemaal lekker, dan horen we dat direct. Er wordt altijd meegedacht, tot in detail. Daarmee onderscheiden ze zich echt van concurrenten. Zolang we telemarketing blijven inzetten, zullen we dit dan ook zéker met Seller blijven doen."*

Maarten de Boer – Commercial Director Altares Dun & Bradstreet