



ManpowerGroup™
Solutions

BUSINESS CASE ENFINITY



External Sales Force Solutions

Verkoopteam van Enfinity slaagt in koerswijziging dankzij outsourcing.

UITGANGSPUNT

- Salesfocus wijzigt drastisch als gevolg van vernieuwde wetgeving
- Enfinity heeft snel inzetbare en ervaren account managers nodig
- Flexibiliteit is een must om marktevoluties naadloos te volgen

ONZE OPLOSSING

Totaaloplossing voor het uitbouwen en managen van het nieuwe verkoopteam en het opzetten van een callcenter voor lead generation: rekrutering, training, coaching, CRM, follow-up,

RESULTATEN

- Snelle opstart en groei van verkoopactiviteiten in het kmo-segment
- Efficiëntiewinst dankzij professionele omkadering en gebruik van beproefde tools (o.a. CRM)
- Continuïteit en flexibiliteit
- Meer tijd voor corebusiness

“Of de ommezwaai naar de kmo-markt ons zonder ManpowerGroup Solutions ook was gelukt? Ja, maar zeker niet zo snel en met veel minder flexibiliteit.”

De verkoop van grote installaties zat in de lift bij zonne-energiespecialist Enfinity. Tot drastische wijzigingen in de subsidiewetgeving roet in het eten gooiden en het groenestroombedrijf dwongen om zich voortaan op kleine en middelgrote klanten te focussen. Maar hoe slaagt je verkooporganisatie in zo'n ommezwaai naar een ander marktsegment? Dankzij outsourcing, getuigt Christophe Vanopbroeke, Head of Belgium & France bij Enfinity.

Dringend gezocht: salesteam voor snelle opstart

“Toen we door veranderingen in de wetgeving de ontwikkeling van grootschalige projecten in Vlaanderen moesten stopzetten, stonden onze accountmanagers niet meteen te springen om de overstap naar de verkoop van kleinschalige projecten op de kmo-markt te maken. Het werd ons al snel duidelijk dat we met een nieuwe verkoopploeg met

een andere focus aan de slag moesten. De keuze voor ManpowerGroup Solutions lag min of meer voor de hand. Een van onze dealers had al een succesvolle samenwerking met hen lopen, en wij besteedden op dat moment al de lead generation uit aan hun Contact Center-divisie. Al snel bleek onze keuze ook de juiste. ManpowerGroup Solutions had amper 3 maanden nodig om nieuwe accountmanagers te rekruteren en een goed onderbouwde aanpak en omkadering uit te rollen. Met eigen mensen en middelen was het ons niet zo snel gelukt.”

Efficiënter werken met de juiste tools & ondersteuning

“Al van bij de start maakten we duidelijke afspraken. ManpowerGroup Solutions stuurde zijn account managers aan op het vlak van administratie en salescoaching, terwijl Enfinity waakte over de technisch-operationele ondersteuning. Wij bleven verantwoordelijk voor bijvoorbeeld

tekeningen en berekeningen. Coaching en training, maar ook laptop en smartphone, kregen de verkopers van ManpowerGroup Solutions. De tool die ons ongetwijfeld het meeste vooruit geholpen heeft, is Salesforce.com. ManpowerGroup Solutions implementeerde deze CRM-toepassing eerst om de kmo-accounts op te volgen. Maar wij waren er zo tevreden over dat we de tool ook al snel voor onze andere segmenten gingen gebruiken.”

Uitbesteden zonder controleverlies

“Een nieuw project vraagt voortdurende evaluatie en bijsturing, en ManpowerGroup Solutions heeft ons daarin altijd gevolgd. We zaten regelmatig samen rond de tafel om mijlpalen af te toetsen en objectieven bij te stellen. Zijn onze targets haalbaar? Hoe kan het nog beter? Hoeveel geven we uit handen en hoeveel controle willen we zelf nog behouden? We overlegden in alle

openheid, maar Enfinity kreeg altijd het laatste woord. Die luisterbereidheid van ManpowerGroup Solutions was cruciaal om te slagen. Door onszelf voortdurend in vraag te stellen, wonden we aan flexibiliteit en ging de productiviteit van de account managers er op vooruit.”

De ideale oplossing voor projectopstart

“In de toekomst kiest Enfinity zeker opnieuw voor outsourcing. Het is de ideale oplossing om snel een project van de grond te krijgen. Zonder ManpowerGroup Solutions hadden we ook wel de ommezwaai naar de kmo-markt gemaakt. Maar het zou ons zeker meer tijd gekost hebben omdat we niet dezelfde tools en omkadering hadden klaarstaan. En vergeet niet dat de account managers al die tijd op de payroll van ManpowerGroup Solutions bleven. In een snel veranderende markt als de onze is een flexibele personeelsbezetting echt geen overbodige luxe.”

“In de toekomst kiest Enfinity zeker opnieuw voor outsourcing. Het is de ideale oplossing om snel een project van de grond te krijgen.”

Over Enfinity

Enfinity is de Belgische marktleider en een internationale top 10-speler in zonne-energie. Het rolt projecten uit in binnen- en buitenland en verkoopt zonnepanelen en -installaties aan particulieren, bedrijven en investeerders. Naast de hoofdzetel in Waregem heeft Enfinity ook andere vestigingen in Europa, Azië en Amerika.
www.enfinity.be



KRITISCHE SUCCESFACTOREN

- Snelle rekrutering van ervaren salesteam
- Professionele omkadering van de ‘ambassadors’
- Gestroomlijnde samenwerking tussen de contactcenter- en salesteams van ManpowerGroup Solutions
- Integratie van CRM-pakket voor efficiëntere opvolging en rapportering
- Permanente evaluatie en bijsturing
- Luisterbereidheid en open communicatie
- Ervaring op het vlak van projectmanagement

EXTRA VOORDELEN

- Geen extra druk op de loonlast: medewerkers staan op de loonlijst van ManpowerGroup Solutions
- Behoud van controle dankzij permanent overleg
- Transparante facturatie
- Flexibiliteit en werkzekerheid voor de salesmedewerkers dankzij de diverse ‘SalesForce’-projecten van ManpowerGroup Solutions

ManpowerGroup Solutions is al 20 jaar lang een referentie in op maat ontwikkelde ‘people based’ outsourcingoplossingen. Dit snelgroeiende filiaal van ManpowerGroup verzorgt het volledige of gedeeltelijke beheer van activiteiten, afdelingen of projecten die bedrijven niet tot hun kerntaken rekenen. ManpowerGroup Solutions gaat daartoe met zijn klanten een resultaatverbintenis aan om de dienstverlening, de personeelsbezetting en de werkprocessen te stroomlijnen. Dit engagement resulteert in meer tijd voor de corebusiness, meer continuïteit, meer kwaliteit en aantoonbare kostenverlagingen. Alles samen meer dan 600 experts/‘ambassadors’ aan het werk bij opdrachtgevers in zeer uiteenlopende sectoren.

BUSINESS CASE ENFINITY

FOCUSING ON YOUR CORE BUSINESS IS HUMANLY POSSIBLE.



ManpowerGroup Solutions
Gemeenschappenlaan 110
1200 Brussel - België
T +32 (0)2 289 66 80
info@manpowergroupsolutions.be
www.manpowergroupsolutions.be



ManpowerGroup
Solutions