



ManpowerGroup™  
Solutions

# BUSINESS CASE VOLTONOMY



External Sales Force Solutions

Voltonomy kent snelle groei dankzij outsourcing van de verkoopactiviteiten.

## UITGANGSPUNT

- Nieuw opstartend bedrijf wil zijn producten snel in de markt zetten
- Behoeftte aan een flexibele salesforce die mee evolueert met de verkoopresultaten
- Op zoek naar een externe partner die bereid is om risico's te delen

## ONZE OPLOSSING

- Totaaloplossing voor het beheer van het verkoopteam en de callcentermedewerkers (rekrutering, training, coaching, follow-up)
- Ontwikkeling van een CRM-pakket op maat met aangepaste rapportering
- Gezamenlijke marketingacties voor lead generation

## RESULTATEN

- Snelle opstart en groei van verkoopactiviteiten
- Hoge conversieratio's: 1 op de 4 telefoons leidt tot een klantenbezoek, 1 op de 3 bezoeken mondt uit in een contract
- Efficiëntiewinst door combinatie van projectknowhow en commerciële expertise
- Meer tijd voor corebusiness
- Stabiliteit en continuïteit

“Een op de vier telefoongesprekken levert een afspraak op; een op de drie afspraken mondt uit in een contract.”

**Een vliegende start nemen met de installatie van zonnepanelen. Dat was de ambitie van het Belgische Voltonomy dat midden 2009 de deuren opende. Maar hoe stem je als nieuwkomer je salesorganisatie voortdurend af op de evolutie van je verkoopcijfers? Door het beheer ervan integraal uit te besteden, zo bleek. Alexandre Serwy, Sales Manager van Voltonomy, licht de keuze voor outsourcing toe.**

### Flexibiliteit en speed-to-market

“Al van bij de opstart van Voltonomy werken we bewust met een externe salesforce. Wij zijn installateurs van zonnepanelen; verkopers rekruteren is ons vak niet. En wat als we door schommelingen in de verkoop plots te veel of te weinig mankracht in dienst hebben? Daarom gingen we in zee met de specialisten van ManpowerGroup Solutions. De mensen van ons verkoopteam en ons callcenter staan bij hen op

de payroll. Aan hen dus om het aantal medewerkers permanent aan te passen aan de vooropgestelde targets. Dat ze via het kantorennetwerk van hun moederbedrijf Manpower een ruime toegang hebben tot de kandidatenmarkt, is mooi meegenomen. Zonder hen waren we wellicht nooit zo snel van start gegaan.”

### Van rekrutering tot lead generation

“Ons verkoopapparaat besteden we uit van a tot z. De rekrutering, de salestraining & -coaching en de begeleiding van onze mensen is volledig in handen van ManpowerGroup Solutions. Wij blijven verantwoordelijk voor de strategie, de positionering en de training & coaching op technisch en productniveau van de salesmedewerkers die 100% op ons project werken. ManpowerGroup Solutions manageert onze verkopers en heeft in zijn eigen kantoren in Woluwe een callcenter opgezet voor de Voltonomy-

klanten. Samen hebben we een CRM-pakket ontwikkeld op maat van onze business. En ManpowerGroup Solutions stippelt met ons ook marketinginitiatieven uit om nieuwe klanten te werven. Dat ons partnership werkt, bewijzen de conversieratio's: een op de vier telefoongesprekken levert een afspraak op; een op de drie afspraken mondt uit in een contract."

### Gedeelde risico's, gedeelde verantwoordelijkheid

"Als nieuw bedrijf moet je opgewassen zijn tegen tal van risico's en onzekerheden. ManpowerGroup Solutions was bereid om met ons de sprong te wagen. Ze geloofden in ons project, ook al was hun eigen rendabiliteit in de beginfase niet gegarandeerd. We delen niet enkel de risico's maar ook de verantwoordelijkheden. We leggen onze doelstellingen eigenlijk in de handen van ManpowerGroup Solutions. Het is hun verantwoordelijkheid om die te

halen en daar de nodige acties voor te ondernemen. Verliezen wij dan de controle? Nee, er is voortdurend overleg. We krijgen rapporten en analyses om op elk moment te weten waar we aan toe zijn. En elke week schuiven we samen aan de vergadertafel om vooruit te blikken en onze aanpak bij te sturen."

### Maatwerk en betrokkenheid

"Voltonomy haalt zeker meerwaarde uit de projectmanagement-expertise van ManpowerGroup Solutions. Onze partner heeft speciaal voor Voltonomy iemand in dienst die de personeelsadministratie verzorgt voor het verkoop- en callcenter team. Zo krijgt de projectverantwoordelijke van ManpowerGroup Solutions meer tijd en ruimte om met ons mee te denken. We hebben niet voor niets een open partnership. Net die betrokkenheid is cruciaal voor ons verkoop succes. Ik ken weinig partners die zoveel tijd en energie willen investeren in een jong opstartend bedrijf."

"We leggen onze doelstellingen in de handen van ManpowerGroup Solutions. Het is hun verantwoordelijkheid om die te halen en daar de nodige acties voor te ondernemen."

#### Over Voltonomy

Voltonomy is een Belgische installateur van zonnepanelen voor de residentiële markt. Het bedrijf werd opgericht midden 2009 en kent sindsdien een forse groei. Naast de hoofdzetel in Bergen heeft het ook een eigen vestiging in het Franse Marseille.

[www.voltonomy.be](http://www.voltonomy.be)



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. Dat 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.

#### KRITISCHE SUCCESFACTOREN

- Doorgedreven maatwerk en partnership
- Ervaring op het vlak van projectmanagement
- Betrokkenheid bij targets en engagement voor resultaat
- Gedeelde verantwoordelijkheid en risico's
- Systematische follow-up a.h.v. objectieve cijfers en analyses
- Open communicatie
- Reactiesnelheid

#### EXTRA VOORDELEN

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

## BUSINESS CASE VOLTONOMY

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](mailto:info@manpowergroupsolutions.be)  
[www.manpowergroupsolutions.be](http://www.manpowergroupsolutions.be)



ManpowerGroup  
Solutions