

VEJEN til målet

Case: Flexo Wash

Frontload-salg i tysktalende

lande:

- Salg af frontloadere
- Systematiske besøg hos valserensekunder
- Væsker sælges med
- 10 frontloadere

Organisation:

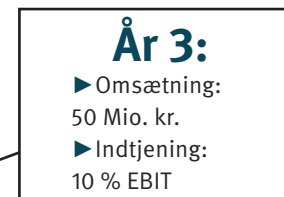
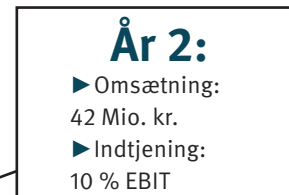
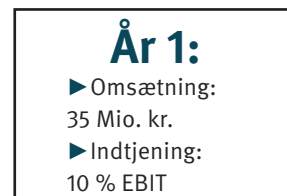
- Opgaver og profiler fastlægges for:
 - Tekniske medarbejdere
 - Servicekoordinator
 - Marketingjob
- Koordinering af teknik
- Følge guidelines A-Z

Markedsundersøgelser:

- Undersøgelse af marked for low-cost-produkter
- Potentiale i Rusland og Østeuropa inddrages
- Effekt af væsker sammenlignet med opløsningsmidler undersøges

Mission:

- ▶ **Succesfully developing innovative and high quality cleaning systems to satisfy needs of flexo and gravure printers worldwide**



After Sale Service:

- Indkøring af ny servicekoordinator
- Optimering af produkter med leverandører

Oplæring, rådgivning og vejledning agentnetværk:

- Opgaver og kvalificeringsprofiler fastlægges
- Area Sales Managers iværksætter oplæring

Fælles værdier:

- ▶ **Flat, fast, and flexible**

Opbygning af salgscenter:

- Organisation med agentnetværk, Area Sales Managers
- Opgaver og kvalificeringsprofiler fastlægges