

Klantcase

Het reorganiseren van de sales organisatie en het ontwikkelen van new business.

Klant

SPIT electrical mechanics BV

Markt

Procesindustrie

Thema

Sales Organisatie en Business Development

Over SPIT Electrical Mechanics BV

SPIT loopt voorop in elektrificatie en digitalisering. Ze bieden schaalbare oplossingen van netaansluiting tot werktuig, technische expertise, verkoop, opslag en reparatie voor alles met betrekking tot statische en roterende elektrische machines. SPIT zorgt voor 70% minder machine-stilstand, 30% langere levensduur en 10% minder energieverbruik.

Uitdaging

Het management van SPIT heeft de ambitie om de omzet van het bedrijf te verdubbelen. Hiertoe zijn twee stappen noodzakelijk: verhoging van de productiviteit van het verkoopteam en geografische uitbreiding. Met behulp van de Selas Reality Check is de huidige productiviteit beoordeeld en zijn verbeterpunten geïdentificeerd. Daarnaast hebben we potentiële markten in aangrenzende regio's geanalyseerd. De aandachtsgebieden waren onder meer het noordelijke deel van Duitsland, het Ruhrgebied en de Belgische regio Vlaanderen. Het uitgebreide marktonderzoek verdiepte zich diep in de (roterende) elektromechanische dienstensector in deze regio's.

Aanpak & oplossing

Tijdens dit project ontwikkelde en werkte Selas & Partners aan de 2 belangrijkste activiteiten:

- **Sales management.** Op basis van het assessment is een plan ontwikkeld om de effectiviteit van het salesteam te vergroten. Belangrijke activiteiten zijn meer focus op strategische klanten, nauwere samenwerkingen met leveranciers als Schneider Electric en Schaeffler Lifetime Solutions en een algehele verbetering van de manier van werken op de commerciële afdeling. Selas & Partners vervult ook de salesmanagementrol ad interim.
- **Business Development.** De regio Vlaanderen is het meest veelbelovend voor de volgende ontwikkelingsfase. De komende twee jaar zullen Selas & Partners, samen met het management, een robuust netwerk van relaties opbouwen met partners, toonaangevende OEM-bedrijven en belangrijke asset eigenaren. In onze eerste zes maanden van samenwerking met het management- en verkoopteam van SPIT heeft Selas & Partners zich verdiept in het begrijpen van hun producten en diensten. Tegelijkertijd werkt Selas & Partners aan een strategische marktbenadering, die de weg vrijmaakt voor een succesvolle expansie in de regio Vlaanderen.

Meer weten?

Op verzoek is een referentiebrieven van Mark Ent, managing director van SPIT, beschikbaar. Neem hiervoor contact op met david.mesterom@selas-partners.com. In onze whitepaper "Business Development as a Service" vindt u onze inhoudelijke aanpak terug. Deze is [hier](#) te downloaden.