

Case

Nieuwe BD-functie en 50 afspraken in 10 maanden

Salesmarketeer helpt cpmview aan een volle pijplijn en een volwassen business development-functie

Cpmview helpt grote, complexe bedrijven hun cijfers effectief te verzamelen en te rapporteren. In 2008 gestart door 3 consultants van Deloitte, heeft het bedrijf inmiddels meer dan 30 medewerkers. En de groei gaat door. Wij hielpen cpmview bij het opstarten van business development en het structureren van de leadgeneratie. We detacheerden ook een goede business developer, die inmiddels bij hen in vaste dienst is.



De klanten van cpmview zijn meestal multinationals met hun holding in Nederland. Complexe bedrijven met complexe DMU's, die voor Sales lastig benaderbaar kunnen zijn. In het begin was dat niet zo'n probleem: de oprichters hadden een uitstekend netwerk en partners leverden veel leads aan.

Niet meer afhankelijk van bureaus

En dat deed cpmview. Er kwam een fulltime marketeer in dienst, plus een aantal account executives. "Maar het bleef vrij opportunistisch," vertelt Wiegman "En er was veel verloop, waardoor we steeds afhankelijker werden van externe bureaus."

Dus ging cpmview begin 2021 op zoek naar iemand die business development gestructureerd intern kon opbouwen. Niet eenvoudig voor een klein bedrijf in een krappe arbeidsmarkt. En precies daar konden wij helpen. Wiegman: "We wilden meer dan een nieuw teamlid. We wilden kennis uit

"Investeren in Business Development en Sales was daardoor niet echt nodig," aldus Damien Wiegman, managing partner bij cpmview. "Maar het beleid van onze belangrijkste partner veranderde in 2016, waardoor het allemaal minder makkelijk ging. Tijd om meer te investeren in Sales en Marketing."

de markt binnenhalen. En uit het gesprek met Ronald werd meteen duidelijk dat Salesmarketeer dat kon bieden. En doordat Salesmarketeer heel transparant is over alles wat ze doen, was er meteen een fijne sfeer."

Doordat wij dataverrijking, market intelligence, het opvolgen van inbound marketing, slimme outbound telemarketing en het opleiden van inside sales-talent combineren, waren wij de ideale partner voor cpmview. We konden vanaf het begin niet alleen omnichannel leadgeneratie effectief oppakken, maar ook de Marketing- en Salesfuncties versterken.

Case

Nieuwe BD-functie en 50 afspraken in 10 maanden

sales
marketeer

“Zo’n jong iemand? Kan die snel resultaten leveren?”

Cpmview had in eerste instantie wel vragen over de uitvoering. Die was in handen van Trann IJkelstam, een getalenteerde business developer die we hier bij Salesmarketeer hebben opgeleid. Gaat dit wel meteen waarde leveren? Kan zo’n jong iemand snel onze business leren kennen? Maar wij hadden volledig vertrouwen in Trann én in onze aanpak. We volgden het volgende stappenplan om ook cpmview volledig te overtuigen:

- 1 Nulmeting.** Deze ‘New Business Engine Scan’ licht de hele sales- en marketingoperatie door, van waardeproposities tot bedrijfsvoering en van inbound tot outbound. Na deze scan wisten we wat cpmview nodig had en konden we met een gedegen advies komen.
- 2 Pilotproject.** Het doel van cpmview was het structureel in kaart brengen van de DMU van de top-600 bedrijven in Nederland en België. Deze DMU’s wilden ze heel gericht benaderen met een account-based aanpak. Voor de pilot namen we een aantal targetlijsten en

slapende leads die cpmview nog had. Trann gebruikte die om, met ondersteuning vanuit Salesmarketeer, een serie kwalitatief uitstekende afspraken te genereren bij deze doelaccounts.

- 3 6 maanden detachering.** Onze business developer maakte een half jaar lang deel uit van het cpmview-team en hielp daar om zowel Marketing als Sales naar een hoger niveau te brengen. Wij leverden ondersteuning en advies.

50 afspraken in 10 maanden

In september 2021 trad Trann, na nog 3 maanden detachering, in dienst bij de opdrachtgever. Inmiddels heeft cpmview profielen opgebouwd van 650 bedrijven en ongeveer 2500 personen. Uit de business development-activiteiten kwamen meer dan 50 gekwalificeerde afspraken. Wiegman: “In een maand of 10 is de business development-functie binnen ons bedrijf echt naar een hoger plan gegaan. We maken betere content en benaderen mensen veel gericht en effectiever. Alle andere functies binnen Sales en Marketing functioneren daardoor ook beter.”

10 prospects zitten op dit moment in de salespijplijn. Omdat de salestrajecten van cpmview lang zijn, is het nog even afwachten wat de uiteindelijke resultaten zullen zijn. Wiegman ziet dat rooskleurig in: “De kwaliteit van de contacten is goed, dus we verwachten daar zeker twee deals uit te halen. Zo’n volle pijplijn geeft bovendien het vertrouwen dat we kunnen blijven groeien. Om die groei verder aan te jagen, en om business development binnen cpmview verder te ontwikkelen, praten we nu met Salesmarketeer over een tweede business developer.”



sales
marketeer →

Jaap Bijzerweg 19
3446 CR Woerden
+31 34 87 606 38
www.salesmarketeer.nl
info@salesmarketeer.nl