

# MENU

---

## SALES ENABLEMENT

### WIJ HELPEN VERKOPEN

Wij ondersteunen Key Account Management en Field Sales Teams tijdens verkoopsgesprekken en tussen verkoopsgesprekken door. Onze aanpak in Sales Enablement wordt door onze klanten uniek genoemd. Omdat we een sterk strategisch fundament creëren, een brede set van middelen ontwikkelen en zorgen dat wat ontwikkeld is ook goed wordt gebruikt.

---



### ONZE AANPAK

## STRATEGIE

- **MessageHouse** overall en kanaalspecifiek, inclusief pijlers en propositie
- **Analyse** (kanaalspecifieke) DMU en verkoopproces
- **Jaarrond Aanpak**, offline en online geïntegreerd
- **Vakmedia** plan
- **Social trade** communicatie plan

## REALISATIE

- Ondersteuning **Top2Top meetings**
- Ondersteuning **jaargesprekken**
- Professionalisatie **Field Sales**
- **Introducties** helpen inverkopen
- **Conceptual selling**
- **Trade PR & advertising**
- Overige **trade communicatie**
- **Social trade content** creatie

---



## IMPLEMENTATIE

- **Intraining** sales
- Sales **monitoring**
- **Social trade content** plaatsing & beheer
- Social trade **advertising**
- **Social training** commercie

**NAAST SALES ENABLEMENT IS  
COOKS GESPECIALISEERD IN**



**CATEGORY MANAGEMENT**



**SHOPPER MARKETING**

Kijk voor meer informatie op  
[www.cookscrossover.com](http://www.cookscrossover.com).

---