

MENU

SALES ENABLEMENT

VAN GEFUNDEERD PLAN TOT IMPACTVOL KLANTCONTACT

Wij helpen verkoop verkopen met inhoudelijk sterke en visueel impactvolle middelen. We ondersteunen Key Account Management en Field Sales Teams tijdens verkoopgesprekken en tussen verkoopgesprekken 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



- **Message House** overall en kanaalspecifiek, inclusief pijlers en propositie
- **Analyse** (kanaalspecifieke) DMU en verkoopproces
- **Jaarrond** plan, offline en online geïntegreerd
- **Vakmedia** plan
- **Social trade** communicatie plan
- **Nieuw: Marketing Automation**, full service aanpak om klanten en prospects te benaderen met persoonlijke en steeds beter op hun wensen afgestemde content

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

COOKS IS OOK GESPECIALISEERD IN

-  **CATEGORY MANAGEMENT**
-  **SHOPPER MARKETING**
-  **E-COMMERCE**

Kijk voor meer informatie op
cookscrossover.com