

“Een nieuwe verkoper kan na twee weken inwerktijd al een groot apparaat aanbieden”



v.l.n.r. Jeroen Manders PRODUCT MANAGER,
 Guy Mutsaerts COMMERCIAL DIRECTOR

Goudsmit Magnetics heeft al 50 jaar ervaring in het ontwerpen en produceren van magneten en magneetsystemen voor een breed scala van toepassingen. De producten van Goudsmit Magnetics worden geëxporteerd naar 80 landen, verspreid over de hele wereld. Goudsmit Magnetics heeft drie divisies, te weten: separation, recycling en handling & conveying. Goudsmit Magnetics hanteert het principe van ‘engineer to order’. Productie vindt alleen plaats in opdracht van de klant. Hoewel Goudsmit hiermee goed presteerde, waren alle wisselingen voor productie onhandelbaar. Het bedrijf besloot daarom meer te gaan standaardiseren. Ter ondersteuning hiervan gingen men op zoek naar een passend verkoopondersteunend systeem. De keuze viel daarbij op Sofon. Guy Mutsaerts (Commercial Director) en Jeroen Manders (Product Manager) van Goudsmit vertellen wat de komst van Sofon voor hun bedrijf heeft opgeleverd.

De relatie tussen engineering en verkoop is sterk verbeterd dankzij Sofon

BEDRIJFSPROCESSEN

Goudsmit ondervond problemen met het vertalen van klantwensen naar de juiste oplossing en het tijdig leveren hiervan. “We hebben toen alle bedrijfsprocessen tegen het licht gehouden en zijn op zoek gegaan naar een verkoopondersteunend systeem”, vertelt Jeroen Manders, Product Manager binnen Goudsmit. “Bij het maken van een keuze voor een verkoopondersteunend systeem sprong Sofon eruit vanwege de offertecalculator. De werkwijze van Sofon gaf uiteindelijk de doorslag.” Guy Mutsaerts, Commercial Director bij Goudsmit, vult aan: “De leverancier moet zeggen hoe wij een systeem moeten gebruiken en Sofon maakte ons dat duidelijk.” De uiteindelijke keuze voor Sofon werd definitief gemaakt toen Mutsaerts zijn directeur meenam naar een seminar van Sofon. “Tijdens het seminar begreep hij direct hoe ik met Goudsmit vooruit wilde.”

STANDAARDISATIE

Met Sofon was Goudsmit in staat maatwerk te leveren binnen modulaire standaards. Mutsaerts: “Standaardisatie betekent vaak dat klanten moeten slikken wat de leverancier bedenkt. Die kant wilden wij niet op. Met Sofon is het voordeel dat we nu bij verkoop juist heel flexibel zijn. We gaan met onze modules in op de wensen van onze klanten. We bespreken steeds met engineering welke opties we bij verkoop willen aanbieden. De terugkoppeling van engineering daarop verankeren we als nieuwe modules in het Sofon-model. Zo hebben we de link tussen verkoop en engineering gemaakt. Deze nieuwe aanpak stelt ons in staat te groeien zonder het aantal opties uit de hand te laten lopen. We beheersen de standaarden nu veel beter. Ook heeft het geleid tot een betere ‘product forecast’, waarmee productie beter kan sturen en inkoop haar beleid kan aanpassen.”



“Een nieuwe verkoper kan na twee weken inwerktijd al een groot apparaat aanbieden”

SNELLE, SLIMME IMPLEMENTATIE

Sofon heeft de implementatie van het nieuwe systeem heel goed begeleid, vindt Manders: “Sofon gaf ons een duidelijk advies over de implementatiemethode. Wij begrepen de opzet van Sofon volledig en daardoor konden we goed onder woorden brengen hoe de informatie in Sofon eruit moest zien. Door samen met een consultant van Sofon modellen te maken, rol je vanzelf in de modelbouw. Na de implementatie weet je natuurlijk nog niet alles, maar door de coaching en het feit dat je al veel gezien hebt, kun je zelfstandig verder. Met Sofon is het prettig samenwerken en de implementatiemethode is echt sterk.” Goudsmit ging live na een implementatie van zes maanden.

VOLLEDIG OFFREREN DANKZIJ SOFON

Goudsmit maakt sinds de invoering van Sofon al haar offertes via het nieuwe systeem. Mutsaerts: “Wij doen nu 100% met Sofon. Al onze productdata lagen al vast in een productportaal. Het grote voordeel hiervan was dat alle informatie dus al gestructureerd aanwezig was. Het productportaal wordt gebruikt als kapstok en deze blijven we vullen met informatie. Door de koppeling van het productportaal met Sofon is het mogelijk om alle machines via Sofon te offeren. Het uiteindelijke

doel is om de offertes te gaan maken bij de klant op locatie.” Hierbij wordt volgens Mutsaerts één stap gewonnen, omdat er meteen aanpassingen gemaakt kunnen worden en er dus een verhoging van de offertesnelheid plaatsvindt. Ook nieuwe verkopers kunnen sneller aan de slag met Sofon. “Een nieuwe verkoper gaat naar de klant toe en kan na twee weken inwerktijd al een groot apparaat aanbieden. Iets dat vroeger een half jaar kostte. Dit allemaal dankzij Sofon.”

INTERNATIONAAL PRODUCTEN VERKOPEN

Goudsmit werkt op dit moment voornamelijk in Nederland, Duitsland en Frankrijk. Manders: “We hebben echter moeite met het aanstellen van agenten in het buitenland. Wij beschikken over zo’n groot productarsenaal dat agenten moeite hebben om het juiste product aan te bieden. Ze hebben niet voldoende productkennis paraat en vinden het lastig om vragen van klanten te beantwoorden. Sofon kan ons hierbij helpen. Als Sofon voor agenten is ingericht en uitgerold, worden ze eenvoudig door de beschikbare keuzes geleid. De hoop is dan ook dat het voor ons veel makkelijker wordt om in de toekomst in meerdere landen agenten aan te stellen.”

WAT BEREIKTE GOUDSMIT MET SOFON?

- Uniforme productinformatie
- Alle offertes lopen via Sofon
- Offertes worden sneller gemaakt en zijn volledig
- Inwerktijd nieuwe verkopers sterk verkort
- Betere relatie tussen engineering en verkoop
- Beter productieproces door standaardisatie
- Tijdsbesparing op afdeling inkoop door verbetering offerteproces
- In de toekomst: eenvoudigere verkoop van producten in het buitenland via agenten

