Tec7: 'Samen knokken voor de klant'

05-09-2013 02:00


TEC7
TEC7
4
TEC7
TEC7
TEC7

Als we onze producten maar kunnen laten zien, dan kunnen we ze verkopen. Daarvan zijn we overtuigd", zegt Nick Van Den Bosch, salesdirector Benelux. Daarom staat Tec7 dit najaar op de beurzen in Venray, Gorinchem en Hardenberg. Daar brengt het bedrijf zijn producten onder de aandacht bij eindgebruikers. Tec7 levert oplossingen voor montage-, onderhouds-, herstellings- en reinigingsproblemen aan professionele vakmensen. "De toepassingsmogelijkheden met onze producten zijn groot", gaat Van Den Bosch verder. "Op een beurs kunnen we dat uitstekend laten zien. We vinden het belangrijk dat verwerkers met eigen ogen kunnen zien dat onze producten weliswaar iets duurder in aankoop kunnen zijn, maar doordat je maar twee of drie patronen nodig hebt voor al je afdichtingen, ben je toch voordeliger uit."

Knokken voor de klant

Samen knokken voor de klant. Daar is het om te doen. Tec7 ondersteunt de verkooppunten daar zo goed mogelijk in. De Belgische leverancier vindt opleidingen daarbij erg belangrijk. "Als je als medewerker kunt uitleggen hoe eenvoudig ons assortiment in elkaar steekt, stimuleert dat de verkoop." Ook op het gebied van tijd probeert Tec7 de dealers tegemoet te komen. "Zij hebben het al druk zat. Dus geven wij opleidingen wanneer het hun uitkomt. Dat kan in de pauze zijn, maar ook voor en na sluitingstijd. Voor verdere ondersteuning staat de technische dienst vijf dagen per week ter beschikking voor dealer én eindgebruiker. Dus als je een klant aan de balie niet verder kunt helpen, kan je daar altijd nog terecht."

Marketing

Naast het aanwezig zijn op beurzen, komt Tec7 ook naar de handel zelf. "Bijvoorbeeld door aanwezig te zijn op open dagen", zegt Van Den Bosch. Dat doen we zowel op aanvraag als op eigen initiatief. Zo staan we binnenkort weer op de Gereedschapsdagen van Gerritse. We werken graag mee aan het marketingplan van onze klanten. Ook deelname aan nieuwsbrieven en folders is absoluut bespreekbaar. Onze dealers weten vaak het beste hoe ze hun eigen klanten kunnen benaderen. Toch proberen we juist ook door persoonlijk contact klanten te overtuigen. Op beurzen lopen we rond om bezoekers uit de beursgangen te halen en ze overtuigen om onze producten te bekijken. Op die manier zijn we in België ook uitgegroeid tot marktleider. Op een bijna evangelistische manier brengen we onze producten onder de aandacht."

Korter op de bal

In de korte tijd dat het Belgische bedrijf nu actief is op de Nederlandse markt, is het klantenbestand explosief gegroeid. "We hebben een extra vertegenwoordiger aangenomen om de Nederlandse markt beter te kunnen bedienen. Annemarie Vet was eerst verantwoordelijk voor heel Nederland. Nu is zij verantwoordelijk voor het noorden. Voor Zuid Nederland hebben we Gertjan Stegeman aangenomen. We merken dat we korter op de bal kunnen spelen. Dat we op meer plekken in de schappen liggen, zorgt er ook voor dat we aantrekkelijker worden voor de eindklant. Die kan nu in het hele land terecht voor onze producten."

Marc Nelissen