

CASE STUDY

Sostenere la crescita attraverso distributori e installatori

LA SFIDA

La società è leader in Italia nelle soluzioni per l'automazione di cancelli parte di un gruppo leader mondiale nel settore degli automatismi per le aperture e le chiusure di abitazioni ed edifici. L'organizzazione di vendita dell'azienda non prevede una vendita diretta ma una struttura altamente articolata che parte da 20 agenzie distribuite su tutto il territorio nazionale e si sviluppa attraverso un processo che vede coinvolti distributori, installatori ed utilizzatori

I principali obiettivi del progetto sono sostenere la crescita attraverso:

- Un incremento della share clienti (aumentare la penetrazione)
- Un miglioramento dell'impatto negli eventi di fidelizzazione dedicati agli installatori..

LA NOSTRA SOLUZIONE

In riferimento al primo obiettivo è stato messo a punto un progetto di Sales Process Management Efficiency rivolto agli Area Manager e finalizzato alla realizzazione di un cruscotto di pilotaggio con relative KPIs, al fine di individuare i distributori e gli installatori a maggior potenziale e di fornire la struttura di strumenti e metodi necessari per la definizione di action plan mirati.

Tutto ciò è stato trasmesso agli Area Manager attraverso diversi momenti di aula e sessioni di coaching individuali. Come risposta al secondo obiettivo è stata invece realizzata una sessione di Train the Trainer dedicata agli Area Manager e ai formatori incaricati di spingere le peculiarità tecniche delle soluzioni e a veicolare le iniziative promozionali rivolte ai principali distributori/installatori.

I RISULTATI

Incremento della market share dovuto da un lato ad un aumento di penetrazione sul parco clienti trattati e dall'altro ad una maggiore focalizzazione dell'intera filiera commerciale verso la clientela target a maggior potenziale di sviluppo.