

CASE STUDY

VELUX



Per oltre 75 anni il Gruppo VELUX ha creato ambienti abitativi migliori portando la luce del giorno e l'aria fresca nelle case delle persone in tutto il mondo.

È il principale produttore di finestre per tetti e lucernari commerciali, il che lo rende uno dei marchi più forti nel settore dell'edilizia.

Il Gruppo VELUX ha attività produttive e commerciali in più di 40 paesi, con una vasta rete di distribuzione.

LA SFIDA

All'inizio della crisi del C19, VELUX si trovava in una situazione in cui la maggior parte dei team di vendita in Europa era impossibilitato a viaggiare e forzato in smart working. Nel frattempo la maggior parte dei clienti poteva continuare le proprie attività, seppur con un diverso grado di restrizioni nazionali. Di conseguenza, i venditori si sono trovati di fronte a una nuova realtà e a una nuova serie di sfide alle quali si sono dovuti adattare rapidamente.

Durante questo percorso, grazie all'aiuto di Mercuri International, Velux ha potuto individuare tre sfide legate alla vendita a distanza:

- Sviluppare le competenze per la vendita a distanza e adattare le proprie best practice
- Identificare nuove best practice nella gestione delle vendite da remoto
- Rimanere focalizzati sulla gestione delle proprie risorse mantenendone alta la motivazione

LA NOSTRA SOLUZIONE

Con l'aiuto di Mercuri, abbiamo raggiunto l'obiettivo di realizzare una piattaforma di apprendimento online interattiva e coinvolgente per le nostre risorse, in modo da supportarle nella gestione delle vendite a distanza. Il nostro obiettivo primario era quello di mantenere il nostro personale sul campo motivato, massimizzando al contempo le nostre performance di vendita durante la crisi. Il nostro obiettivo secondario era quello di prepararci al periodo post-crisi e di sviluppare nuove modalità e competenze per il futuro.

In tempi record, Mercuri ha contribuito a realizzare e a fornire un programma di formazione virtuale per i nostri team di vendita, che si è basato su due elementi principali:

- 1) Il Remote Selling, un programma di e-learning per la vendita a distanza, lanciato di recente, che abbiamo offerto alla nostra forza vendita sul campo e ai responsabili delle vendite.
- 2) Una serie di tre webinar per il Sales Management, per condividere le best practice e discutere l'implementazione di nuovi modi di lavorare ora e in futuro. I webinar sono stati concepiti come altamente interattivi con esercizi pratici e compiti a casa tra un webinar e l'altro. Mercuri è stata molto utile nel consigliare un relatore di Neurolead per due dei tre webinar; il gradito ospite ha garantito che fosse mantenuto il focus sul "people management", mentre il

consulente Mercuri ha gestito la parte relativa alla gestione delle vendite. Nel giro di poche settimane il programma di e-learning, Remote Selling, era pronto e nel giro di un mese i tre webinar sono stati eseguiti per l'intero team di vendita in Europa Centrale e Orientale. I webinar si sono concentrati principalmente su esempi di vita reale e implementazione delle competenze. Il feedback dei partecipanti è stato eccellente, sia per quanto riguarda il modulo di e-learning, Remote Selling, che per la serie di webinar.

IL RISULTATO

Effetti immediati: miglioramento degli incontri di vendita, stimolo motivazionale e apprezzamento da parte dei team di vendita.

Vantaggi a lungo termine: una prospettiva più ampia su come fare business da remoto e soluzioni per migliorare l'efficienza e il costo delle vendite dopo la crisi.

I webinar hanno contribuito a introdurre un cambiamento di mentalità nel team di gestione regionale, che costituirà un collegamento essenziale alla strategia digitale a lungo termine e alla nostra pianificazione delle vendite nell'ambiente post-crisi.

TESTIMONIAL

"Sento che ora siamo preparati ad affrontare il futuro post-crisi e che il nostro team ha acquisito la mentalità giusta per farlo. Sono rimasto molto colpito dalla capacità di Mercuri di reagire rapidamente e di creare un programma su misura per le nostre esigenze". Henrik Gyll Winther Larsen, Senior Manager, Europa sudorientale

– **Henrik Gyll Winther Larsen**, Senior Manager, Europa sudorientale

TESTIMONIAL

"Sono rimasto colpito dalla rapidità con cui Mercuri International ha saputo supportarci nel realizzare e fornire al nostro team dell'Europa Centrale e Orientale una piattaforma di apprendimento digitale così efficiente, nel bel mezzo di una crisi mondiale".

– **Marko Sladoje**, Direttore Generale, Europa Centrale e Orientale