

Act! CRM helpt ons de verkoopkansen strak te managen



act!™



Dankzij de flexibiliteit van Act! CRM kan KH Engineering zijn verkoopkansen nu strak en zuiver managen, zegt Business Development Manager Ronald den Toom. En dat maakt de concurrentiepositie van de organisatie er een stuk steviger op. “We kunnen in onze reports tot in het kleinste detail trends analyseren.”

KHEngineering

“Of je het bij Act! CRM nu driedimensionaal, ondersteboven of van rechts naar links wilt hebben: het kan allemaal.”

Ronald den Toom
Business Development Manager

KH Engineering, onderdeel van de Ludan Group, is het best te omschrijven als een multidisciplinair en zelfstandig opererend ingenieursbureau.

Het bedrijf met locaties in Schiedam, Amsterdam en Antwerpen acteert zo'n beetje over de hele linie van de procesindustrie, maar focust zich vooral op markten als chemie, farmacie, refining, storage & logistics. Voor die branches bedenkt en maakt de organisatie al sinds 1949 tal van constructieve en flexibele oplossingen.

Van conceptuele hersenspinsels gaat het vaak via sterk gedetailleerde tekeningen naar ingenieuze constructies. Denk aan een complete nieuwe productie-unit voor een chemisch bedrijf of aan het faciliteren van nieuwe processen in bestaande installaties.

KH Engineering werkt wereldwijd met ruim zeshonderd mensen dagelijks aan deze en vele andere projecten. “Het meest uitdagende”, zegt Business Development Manager Ronald den Toom, “is een volledige plant bouwen – of het nu chemisch, farmaceutisch of petrochemisch is. Van begin tot eind denken en bouwen, dat zijn voor ons spannende projecten, waar we soms jaren aan werken.”

Enorme drive om dingen vast te leggen

Projecten van een dergelijke omvang schreeuwen natuurlijk om registratie, verslaglegging, data-opslag en analyse van de bovenste plank. Gelukkig, zegt Den Toom, heeft hij zelf “een enorme drive om dingen vast te leggen.” “Meten is weten.”

Zeer behulpzaam bij die ambitie is Act! CRM, zegt Den Toom. “We hebben op een gegeven moment een aantal systemen met elkaar vergeleken, en kozen in 2012 voor Act! CRM. Waarom? Het is ontstellend gebruiksvriendelijk, zeer laagdrempelig en uitstekend te customizen. In minder dan een halve dag kun je het hele systeem doorgronden.”

Heel belangrijk, benadrukt Den Toom, is het om een owner van het systeem te hebben. “Anders gaat het al snel alle kanten op. Je moet misbruik in de gaten houden en tegelijk slimigheden bedenken om het systeem voor jouw organisatie nóg efficiënter te laten werken. Act! CRM biedt die ruimte volop. Vaak bedenken wij iets en binnen een halfuur heeft onze IT-afdeling het draaiend.”

Verkoopkansen zijn minutieus te voorspellen

Een mooi voorbeeld is de modificatie van de tool in Act! CRM die verkoopkansen berekent. “Je kunt die tool zo ver uitbreiden als je wilt. Dat hebben wij gedaan door tot in het meest futiele detail te analyseren welke trends er ontstaan in reports van wat klanten vragen en wat wij ze vervolgens aanbieden. In welke fase boden wij welke kortingen? Wat was succesvol? Door sterk op die details in te zoomen, kunnen wij onze verkoopkansen nu minutieus prognosticeren. Zolang wij relevante informatie in het systeem stoppen, komt er relevante informatie uit.”

Dat klinkt als Johan Cruijff-logica, maar heel vanzelfsprekend is het niet, zegt Den Toom. “Microsoft® Dynamics bijvoorbeeld is enorm uitgebreid, maar het leek niet optimaal op onze organisatie afgestemd. Act! CRM won in onze selectieronde met vlag en wimpel, simpelweg omdat het precies doet wat het moet doen. Ik denk dan bijvoorbeeld aan het gemak waarmee je een bruikbaar rapport exporteert: of je het nu driedimensionaal, ondersteboven of van rechts naar links wilt hebben: het kan allemaal.”



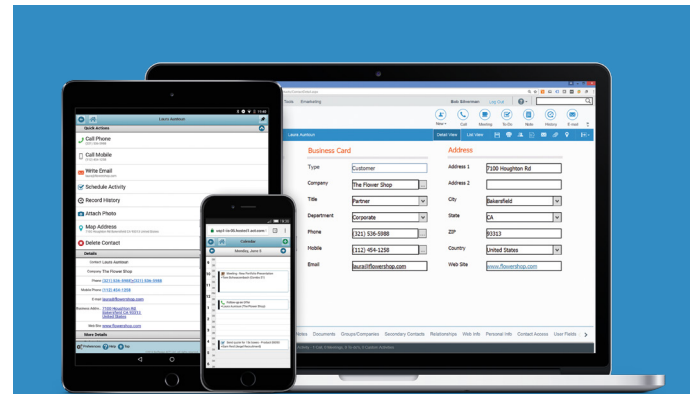
Intuïtieve bediening maakt Act! CRM aanbevelenswaardig

De intuïtieve bediening van het systeem is voor Den Toom een van de belangrijkste redenen om Act! CRM bij anderen aan te bevelen, zegt hij. “We hadden aanvankelijk zelf een database in Access gebouwd. We zochten na verloop van tijd naar een systeem dat toegankelijker was, een geavanceerder totaaloverzicht gaf en belangrijke input kon verschaffen aan het management. Dat vonden we allemaal in Act! CRM.”

“ Act! is ontstellend gebruiksvriendelijk, zeer laagdrempelig en uitstekend te customizen. In minder dan een halve dag kun je het hele systeem doorgronden.”

Ronald den Toom

Business Development Manager



Resultaten

Het management van KH Engineering heeft een sterke behoefte om zo vaak als gewenst goed geïnformeerd te worden. Met Act! CRM wordt in die behoefte voorzien, zegt Ronald den Toom. “Ondernemingen zoals wij verkopen puur kennis. Op jaarbasis genereren we daarmee in de totale groep een omzet van ongeveer 150 miljoen euro. De directie wil per week accuraat worden geüpdatet: waar staan we nu? Doordat Act! CRM zo eenvoudig is te customizen, bouwen wij binnen no-time rapporten waarmee wij bijvoorbeeld het management of de aandeelhouders de gewenste informatie op een presenteerbladje brengen. Dat brengt stabiliteit in de organisatie en het geeft alle partijen vertrouwen.”

Contact

Verenigd Koninkrijk: **0845 268 0220**
Australië: **39 111 0500**
Ierland: **0766 801 364**
Zwitserland: **043 508 2364**
Duitsland: **069 643 508 433**

Verenigde Staten: **866 873 2006**
Zuid-Afrika: **0105 003 672**
Frankrijk: **09 75 18 23 09**
België: **078 483 840**

www.act.com

act!TM