

User Story



Colt verhoogt effectieve salestijd dankzij Computer Profile database

Een naamsverandering en een nieuwe marktbenadering hebben altijd impact op een organisatie. Een dergelijke transformatie brengt uitdagingen met zich mee, zoals het creëren van awareness binnen de markt. Ed Schraivesande, Director Major Enterprise Division bij Colt, vertelt over de invloed hiervan op de sales- en marketingstrategie en de rol van een up-to-date database als basis in dit proces.

Wat is de marktpropositie van Colt?

Colt heette voorheen Colt Telecom, maar dit jaar is de naam officieel veranderd in Colt Technology Services. Telecom speelt nog steeds een belangrijke rol in de producten en services van de organisatie, maar de focus ligt op het bieden van totaaloplossingen. “Colt heeft negentien datacenters in Europa en beschikt over een eigen (glasvezel)netwerk. Dit is een uniek gegeven en een belangrijk onderscheidend vermogen voor de organisatie. Door middel van strategische partnerships met onder andere VMware, EMC en TIBCO, zet Colt een on-demand propositie in de markt. Binnen onze verkoopkanalen zijn sales en marketing onlosmakelijk met elkaar verbonden. Door goede gekwalificeerde leads te genereren op de marketingafdeling, moet het voor de salesafdeling eenvoudiger worden om contact op te nemen met klanten en prospects en afspraken te plannen.” Colt richt zich op de top 400 van Nederland, waarbij overheid, finance, media en public services de belangrijkste segmenten zijn. “Om de effectiviteit van onze salesafdeling te vergroten, zijn wij gaan werken met de Computer Profile database naast onze eigen database.”

Wat is de rol van de externe database naast uw eigen database?

“We zijn gestart met het opschonen van onze eigen contacten met behulp van de data cleansing service van Computer Profile. Hierbij is onze eigen database gematched tegen de Computer Profile database. Het bleek dat we nog veel informatie misten en daarom hebben we besloten om de twee naast elkaar te gebruiken, waarbij we voor aanvullende informatie altijd de externe database kunnen raadplegen. Hierin staat bijvoorbeeld ook informatie over de installed base en de buying intentions, een onmisbare basis voor onze salesafdeling. Onze accountmanagers kunnen nu veel gericht trends identificeren en de markt analyseren, waardoor klanten en prospects beter benaderd kunnen worden. In de maanden dat we nu met Computer Profile werken, hebben we geconstateerd dat de effectieve salestijd van dertig naar vijftig procent is gegroeid en dit zal alleen maar toenemen. Door de informatie uit de Computer Profile database heeft onze salesafdeling altijd een reden om te bellen, waardoor de effectiviteit aanzienlijk is gegroeid. Een mooi voorbeeld voor onze overige kantoren in Europa, die dit project op dit moment als voorbeeld gebruiken voor het optimaliseren van de salesstructuur.”

Over Colt

Colt is hét information delivery platform van Europa, dat klanten in staat stelt hun cruciale bedrijfsgegevens te delen, te verwerken en op te slaan. Colt is gespecialiseerd in het leveren van geïntegreerde netwerk en IT managed services aan grote organisaties, de middenzakelijke markt en wholesale klanten. Colt beschikt over een 25.000 km lang netwerk in 13 landen inclusief Metropolitan Area Networks in 34 grote Europese steden met directe glasvezelverbindingen naar 16.000 gebouwen en 19 Colt-datacenters.

Colt staat genoteerd op de London Stock Exchange (COLT). Meer informatie over Colt en haar diensten kunt u vinden op www.colt.net.