

A large, bold, black logo of the word "VIRKON" is centered on the page. The letter "O" is replaced by a solid blue circle.

Innovation & Business Excellence

MANAGED SALES

HANDOUT DK

Konsulenten

PRAKTISK RÅDGIVNING DER SKABER VÆRDI

- A. Lokal ekspertise & Global rækkevidde**
- B. Strategisk & operationel tilgang**

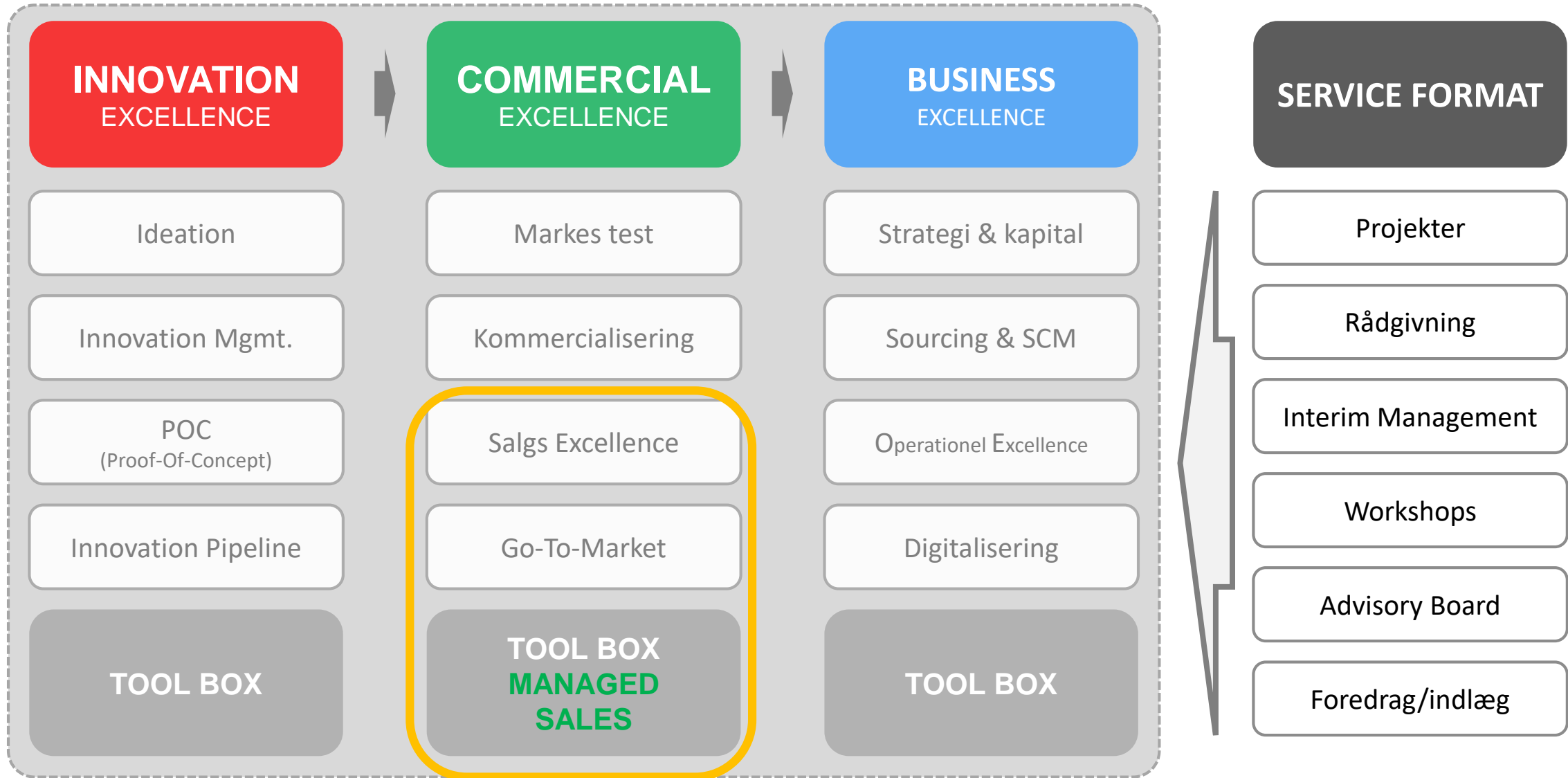
VIRKON
Innovation & Business Excellence

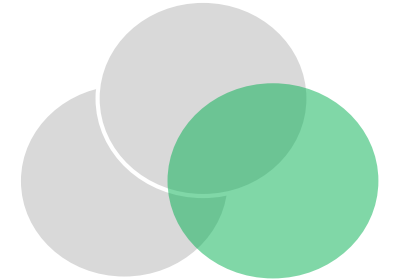
12 INTERNATIONALE RÅDGIVERE

5000 IIB ACREDITTEDED ADVISORS
Institute of independent business



VIRKON LEVERANCE OG SERVICE FORMAT





Eksempler på værktøjer indenfor **Commercial Excellence**

- **Customer Acquisition Model** – fastlægge optimal kunde-akkvisitions-model for at understøtte en effektiv salgsindsats tilpasset den aktuelle industri eller branche (“Simply Selling”, “Strategic Selling” or “Solution Selling”)
- **Commercial Roadmap** – kommerciel vurdering og analyse (marked, kunder, konkurrenter, kundehåndtering/cyklus, indtjeningsprofil, produkter, innovation og udvikling) fastlægge hovedindsatsområder understøttet af et prioriteret roadmap (handlingsplan)
- **Sales Force Optimering** – design af en effektiv salgsorganisation med værktøjer, processer og strukturer, der understøtter virksomhedens overordnede mål og ambitioner.
- **Struktureret Market Segmentering** – model, der understøtter struktureret opdeling af virksomhedens markeder (og kunder), samt identifikation af segmenters ”value proposition”, således en effektiv salgstaktik kan udarbejdes.
- **Go-to-Market Plan** – struktureret metodik til udarbejdelse af hovedplan, der spænder fra markedsvurdering (potentiale) til faktisk omsætning på det konkrete marked.
- **Eksport og international ekspansion** – målrette model til vurdering og etablering af forretning udenfor hjemlandet.

VALUE ACCELERATION

DE PRIMÆRE VÆKST PARAMETRE

Result



10%

20%

70%

Time Investment



HURTIGERE VEJ TIL VÆKST



- ✓ INNOVATION PIPELINE QUALITY
- ✓ INNOVATION CULTURE
- ✓ FUTURE GROWTH PLATFORMS

INNOVATION MANAGEMENT

INNOVATION DISCOVERY & ENABLEMENT
QUALIFICATION OF INCUBATIONS
COMMERCIALIZATION IMPACT
INNOVATION PRIORITIES

- ✓ GO TO MARKET POWER
- ✓ SALES CULTURE & LEADERSHIP
- ✓ MARKET PRIORITIES

COMMERCIAL POWER

PERFORMANCE IMPROVEMENT
MARKET HOT-SPOT ASSESMENT
KICK-START IN NEW MARKETS
COACHED&MANAGED SALES LEADERSHIP

- ✓ BUSINESS DIGITALIZATION
- ✓ VALUE CHAIN OPTIMIZATION
- ✓ CAPITAL MANAGEMENT

FINANCIAL PLATFORM

PERFORMANCE KPI PRIORITIES
SOURCING ASSESMENT
FINANCIAL REQUIREMENT
VALUE TRACKING



EKSPORT & INTERNATIONALISERING

▣ **FAST-TRACK TIL NYE MARKEDER**

▣ **Strategisk og operationel assistance i internationale markeder**

1

ACCELERATOR KICK START 1 DAG



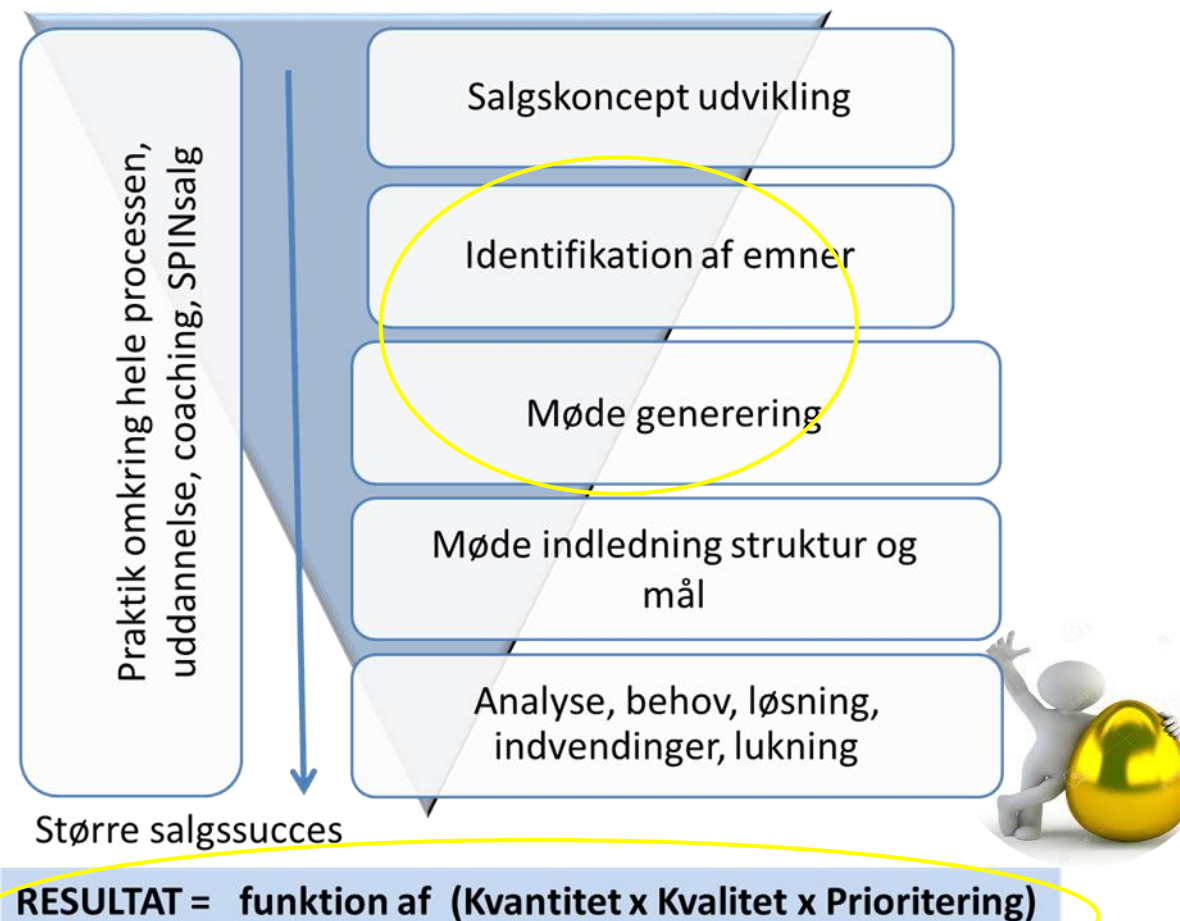
2

ACCELERATOR STRATEGY 4 DAGE



3

SALGS VÆKST AKTIVITET 3-6 M



**VIRKON YDER RÅDGIVNING OG PRAKTISK ASSISTANCE
TIL ETABLERING I ALLE MARKEDER.**



- ✓ Etablering på nye markeder
- ✓ Klar til Eksport
- ✓ Vækst via Eksport
- ✓ Internationalisering i praksis
- ✓ Going global – starting small



KINA & ASIEN → EUROPE

- Markedstest i EU
- Innovationssamarbejde
- Leverandør parathedsvurdering
- Etablering af selskab i EU
- Udarbejd GTM strategi & plan
- Implementering af GTM plan
- Opstart af forretning (handel) i EU
- Managed Sales i Europa

DANMARK → KINA & ASIEN

- Vurdering af product sourcing muligheder
- Outsourcing vurdering & partner identifikation
- Etablering af selskab(er) i Asien
- Udarbejd GTM strategi & plan
- Implementering af GTM plan
- Lokal repræsentation i Asien
- Opstart af forretning (handel) i Asien



SALES EXCELLENCE

Sales Excellence
drives the business

.....

”Products come and go – Sales & Marketing is a people competition – we have to stay in shape”

Salg er den hårdeste del af enhver forretning.

Produkter, services og omgivelser ændres konstant og ofte indser virksomheden ikke nødvendigheden af ny teknologi, processer og kompetencer - og salgsorganisationen som skal vinde ny forretning negligeres.

VIRKON Managed sales er en service som er dedikeret til at accelerere salg og styrke forretningen, kunde basen og sikre at nye kvalificerede kunde emne konverteres til konkrete ordrer, samtidigt med at virksomhedens interne kompetence og effektivitet øges.

Vores erfarne konsulenter og effektive metoder sikrer hurtig og effektiv markeds tilgang, opbygning af pipeline med relevante kundeemner og konkrete salg.

Vi bliver en del af jeres salgsteam, på præcis det niveau der er relevant – fuldt fleksibelt.

DU VIL: SÆLGE MERE

Vinde nye kunder
Vinde tabte kunder tilbage
Vinde udbud/licitationer
Ind på nye markeder og vertikaler
Etablere nye salgskanaler

VI TILBYDER: AT FÅ DET TIL AT SKE

**Accelerere jeres salg og levere
professionel og kompetente
ressource inklusive optimeret
governance og program lederskab.**

KONTAKT MIG I DAG – SÅ ER DU GANG MED AT ACCELERERE DIT SALG

1

ACCELERATOR KICK START 1 DAG



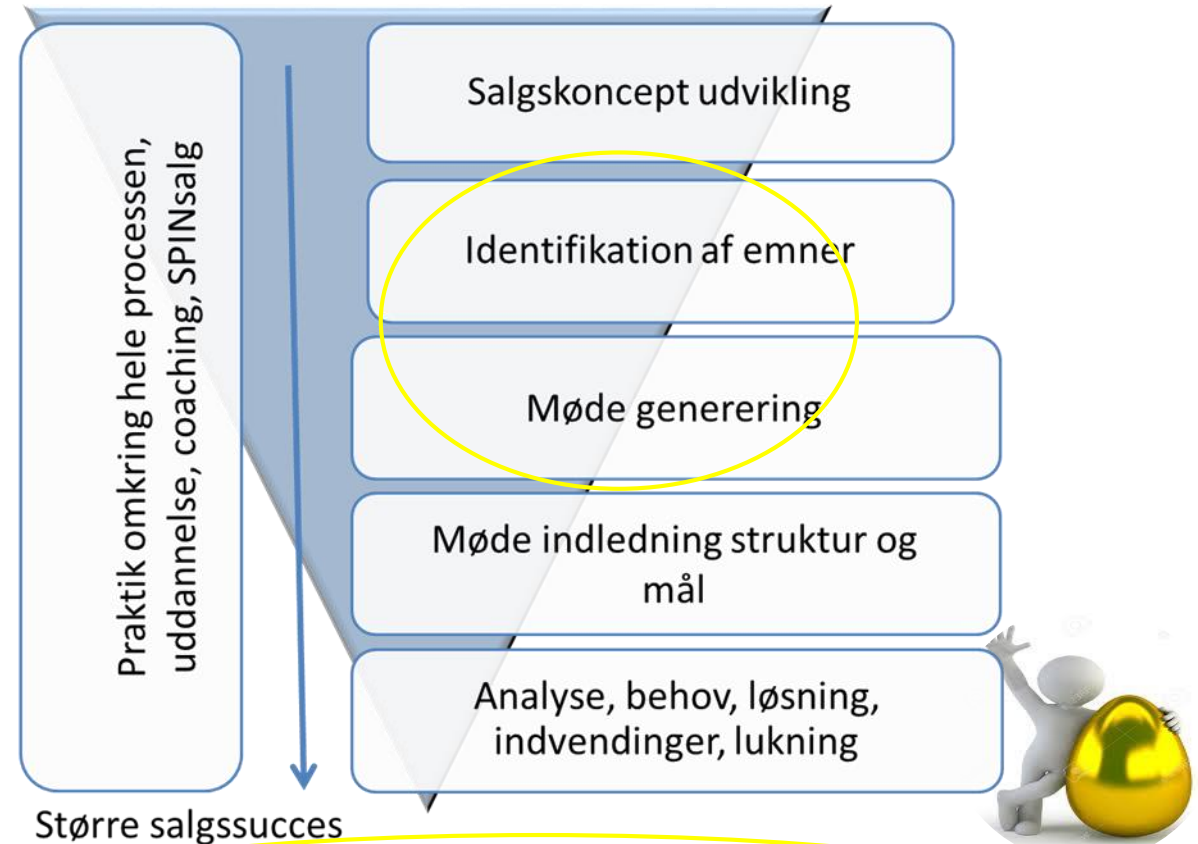
2

ACCELERATOR STRATEGY 4 DAGE



3

SALGS VÆKST AKTIVITET 3-6 M



RESULTAT = funktion af (Kvantitet x Kvalitet x Prioritering)

BEHOV FOR EN MIDLERTIG, EKSTRAORDINÆR INDSATS, DÆKKE ET RESURSE PROBLEM, TESTE ET MARKED ELLER PRODUKT OMRÅDE – KAN INTERIM ASSISTANCE VÆRE DEN MEST EFFEKTIVE LØSNING.

VIRKON KONSULENTEN LEVERER MEGET MERE END TID - HURTIGT, FLEKSIBELT & KOMPETENT

Sales Ledelse : 1-5 Dage/uge 1-6 Mdr

- Leder og udvikler salget med jer

Eksport Chef : 1- 5 Dage/uge 3-9 Mdr.

- Etablerer, udvikler og administrerer salg i given eksport marked

Salgs Konsulent : 1-5 Dage/uge 1-6 Mdr

- Er jeres salgs resurse

Bid Manager : Projekt + ad-hoc

- Leder og/eller deltager i udbud / bid projekter

Business development manager: Program 3-6 Mdr

- Udvikling af nye forretningsområder – projekt leder/deltager

Marketing Chef: Projekt + 1-5 Dage/uge 1-3 Mdr.

- Funktion/program/event/aktivitet ledelse

MIND THE CHANGE GAP

- ✓ KAN STARTE NU
- ✓ TOP PROFFESIONEL
- ✓ SALGS EKSPERT
- ✓ C-LEVEL ERFARING
- ✓ EFFEKTIV
- ✓ DEL AF DIT TEAM
- ✓ OMKOSTNINGS FLEKSIBEL
- ✓ INGEN FINANSIEL RISIKO
- ✓ BACK-UP FRA VIRKON

VI HJÆLPER NU !

Uanset om du behøver kvalificerede emner, møder, nye kunder, større ordrer med bedre margin – eller har behov for kompetent salgsresource – har vi en god løsning.

Vi leverer fra fuld-service salg, til kampagne salg, bid management til coaching og træning til salgsorganisationen.

Top professionel salgsledelse og præcis de kompetencer, metoder og erfaring der er relevant for virksomheden.

Inklusiv:

Lead generation , tele marketing og møde booking (alle niveauer)

Territorie, branche eller segment dækning

Smart kanvas salg

Specifik target Account salg

Strategisk kunde udvikling og planlægning

Komplekst løsnings salg (ITC, Fintech, Cleantec, Biotek, Health , industri)

Professionel bid management

Indirekte salg

eCommerce ekspert service

& FULDT integreret "on the job" coaching

DU FÅR PRÆCIS DEN RETTE RESURCE

- Rette kompetence, erfaring og færdigheder
- Relevant værktøjskasse og plan
- Flexibilitet
- Enkel konsulent eller team
- Salgs ledelse og governance

LAV RISIKO, HØJ YDELSE, LAV OMKOSTNING

- DIT "special" salgsteam er hurtigt klar
- Ingen langtids binding eller risiko
- Ingen ekstra HR omkostning - Alt inklusiv
- Resultat relateret betaling mulig

**VIRKON**

Indiakaj 20
2100 København Ø
Denmark.

VIRKON

Thorsgade 5
5000 Odense C
Denmark.

MICHAEL PLOUGMANN
PARTNER & ACCELERATOR

mip@virkon.dk

20254812



www.virkon.dk