

Groeiambities?

Onvoldoende resources?

De ICT industrie is van origine een uitermate technisch gedreven industrie. Veel oplossingen, producten en systemen worden vanuit de technische mogelijkheden op de markt gezet. Vaak wordt onvoldoende rekening gehouden met de marktbehoefte, toegevoegde waarde en concurrentievoordeel. Veel groeiscenario's zijn niet succesvol omdat het moeilijk is om diepte-investeringen te doen, medewerkers continue de visie voor te houden en te enthousiasmeren. Focus te houden op het groeiscenario en vooral, je niet laten afleiden of verleiden door andere vaak opportunistische mogelijkheden die worden gedreven door omzet en bonusregelingen.

Geoffrey Moore schreef het al in zijn boek "Crossing the Chasm", probeer de focus te houden op je strategische propositie in 1 marktsegment, daar voet aan de grond te krijgen en daarna pas uitbouwen. Schiet niet op alles wat beweegt of voorbijkomt. Niet altijd is elke deal of omzet per definitie goed of gewenst.

Het introduceren van nieuwe proposities is vaak een tijdelijk proces. Nadat de waardepropositie is bepaald, het business- & marketing plan is geschreven, een aantal strategische accounts zijn gewonnen en referentie cases zijn geschreven dient de propositie in het reguliere sales kanaal opgenomen te worden. Zodra dit is gebeurd zal de business developer afhankelijk van uw ambities nieuwe strategische uitdagingen kunnen oppakken. Een tijdelijke rol dus vandaar interim business development.

Ecotel Business Solutions voorziet in complete dienstverlening op gebied van interim business development, maar kan u ook van dienst zijn bij één of meerdere stappen in het proces.

Voorbeelden van eerdere succesvolle business development projecten zijn:

- Opzetten van Nederlandse vestiging voor Belgisch software huis
- Transformatie van een systeem huis naar een software huis
- Opzetten van distributie kanaal voor contact center technologie
- Marktintroductie van elektronische belastingaangifte oplossing
- Marktintroductie van een ERP applicatie op basis van ASP/Hosting
- Herstellen van partnerrelaties en heractiveren partner sales
- Partner programma ontwikkelen in EMEA voor een direct sales gericht software huis
- Marktrijp maken van SAP CTI propositie en partner delivery model
- Marktrijp maken van Microsoft Unified Communications propositie

Indien u een dergelijk tijdelijk project wilt opstarten maar de juiste mensen niet heeft, of kunt vrijmaken, zijn wij u graag van dienst.