

Hilding Anders – Transformationen till en digital säljkår

Genom att omvandlas från en traditionell säljkår till en digital har Hilding Anders skaffat sig nya förmågor som de kan konkurrera med. Skillnaden ligger i metodik, arbetssätt, gemensamt system och ett antal produktivitetshöjande verktyg som skapar grunden för att arbeta effektivare på marknaden.

ARBETSSÄTTET FÖRÄNDRAS – DIGITAL TRANSFORMATION

Hilding Anders har behållt sin ledande position på marknaden genom att omvandlas från en analog säljkår till en digital. Skillnaden ligger i metodik, arbetssätt, gemensamt system och ett antal produktivitetshöjande verktyg som skapar grunden för att arbeta effektivt. För att kunna tillbringa så mycket tid som möjligt på fältet har de med sig all affärsdata, planering, utbildningsunderlag och broschyrer ut till återförsäljare med hjälp av surfplattor. Systemets data uppdateras konstant och nya affärsinsikter når säljarna som kan börja agera på nya möjligheter. Nu vill de koppla på ärendehantering för att hantera alla retur – vilket ger en helt ny förmåga till kunduppföljning. När cirkeln sluts når man en helt ny förmåga att arbeta effektivt, reagera snabbt på marknadshändelser och accelerera försäljning.

”Vi kan förbli marknadsledande i vår bransch med färre resurser - digital försäljning och marknad har gett oss helt nya dimensioner” David Zettergren – Sales Dev. & CRM Manager, Norra Europa.

DEN DIGITALA PLATTFORMEN

Hilding Anders har arbetat med att förändra säljarens roll, arbetssätt och metodik, analysunderlag och att göra organisationen mobil.

- Microsoft Dynamics CRM som en digital gemensam plattform för:
 - aktiviteter, planering och kundinformation
 - kommersiella förmågor - analysverktyg för att kombinera affärsdata och kartdata för bättre insikter
 - planering av ärendehantering för retur, ger en bättre överblick inför kundmötet
- Samarbetsverktyg och kommunikation i form av Skype for Business och digitala nyhetsbrev
- E-learning, digitala broschyrer m.m. för att alltid ha tillgång till relevant stödmaterial vid kundmötet
- Surfplattor för att jobba effektivt på fältet

CASE STUDY

TILLVERKANDE INDUSTRI

Hilding Anders

- Tillverkar sängar
- Försäljning via återförsäljare under olika varumärken

Hilding Anders är marknadsledande i Europa och Asien med ca 8000 anställda och finns representerat på över 40 marknader och växer med en tydlig strategi kring innovation, partnerskap och närvaro.

Portföljen består av såväl flera välkända varumärken som kundanpassade produktkoncept, lågprissortiment och specifika contractprodukter. Deras främsta varumärken är Carpe Diem Beds och Jensen, följt av Hilding, Ekens, Stjärnbädden och Curem på den svenska marknaden.



EFFEKTEN NÅS NÄR CIRKELN SLUTS

Att arbeta metodiskt och i ett enhetligt arbetssätt är grunden för att kunna strukturera det dagliga arbetet. Genom att föra in en digital arbetsplats för försäljning som effektivare arbetsverktyg i medarbetarnas dagliga arbete. Detta möjliggör interaktion på olika nivåer med fokus på samarbete och där rätt information finns lättillgänglig för att lösa en arbetsuppgift.

Lösningen integrerar ledning, marknad och försäljning med resten av företaget. Med hjälp av mobila samarbetsverktyg och kommunikation genom hela företaget och dess kunder skapas en gemensam bild och ökad samverkan som förbättrar produktiviteten inom marknad och försäljning.



Organisationen stöds av effektiv kommunikation i form av videomöten, elektroniska nyhetsbrev och möjligheter att samarbeta inom organisationen.

När cirkeln sluts når man en helt ny förmåga att arbeta effektivt, reagera snabbt på marknadshändelser och accelerera försäljning.

VARFÖR CGI

Tillsammans med oss för vi in affärsnyttan snabbare i organisationen och du kommer fortare igång med ett nytt arbetssätt jämfört med ett traditionellt införande och kan dra nytta av hela vår kompetens kring Microsofts produkter.

VILL DU VETA MER

Välkommen att kontakta en expert på lösningsområdet, så berättar vi mer info.se@cgi.com

MICROSOFT DYNAMICS CRM

Dynamics CRM passar in i arbetscykeln. När rollen och arbetssättet förändras måste det finnas en effektiv grund för att stötta arbetet och höja produktiviteten inom försäljningen.

“Det hade aldrig gått att bli så här framgångsrik utan att ha all information tillgänglig på ett ställe och presentera den vid rätt tillfälle och i rätt sammanhang”

David Zettergren, Sales Dev. & CRM Manager, Norra Europa.

Microsofts CRM Online är en kostnadseffektiv lösning för försäljning, marknad och kundservice med en kort startsträcka att komma igång.

Mer information om produkten [Dynamics CRM](#)