



# DIGITALISEREN EN OPTIMALISEREN VAN HET SALESPROCES ZORGT VOOR 20% MEER RESULTAAT

Case study:  
MAIN Energie

Gebouw Nest  
Laan van Kronenburg 14  
1183 AS Amsterdam



020 260 2127  
hello@tabletsalesapp.nl  
tabletsalesapp.nl



## ORGANISATIE

**MAIN Energie is dé energieleverancier voor de zakelijke markt - met de kernwaarden: persoonlijk contact, transparantie in de energiemarkt en innovatieve dienstverlening gebaseerd op klantwensen. MAIN Energie heeft als missie om een groot marktaandeel in de Nederlandse zakelijke markt te krijgen op een duurzame manier. Hier werkt het commerciële team, dat bestaat uit 45 personen, hard aan.**

## DOELSTELLING

Om haar missie te behalen, is het van belang dat het grote commerciële team efficiënt samenwerkt. Om daarnaast innovatieve diensten te verlenen, moest het salesproces gedigitaliseerd, geoptimaliseerd en geprofessionaliseerd worden. In een kortere tijd de klant zo optimaal mogelijk binden en de samenwerking starten – met betrouwbare data die altijd bij de hand is.

## UITDAGING

Bij sales komt vaak veel papierwerk kijken, waardoor het salesproces niet op de meest efficiënte manier verloopt. Een van de belangrijkste uitdagingen voor MAIN Energie was om dit proces te digitaliseren en zo een professionele uitstraling te krijgen bij de klant. Eerder werd met drie soorten contracten gewerkt, die per mail geretourneerd moesten worden of direct ter plekke gemaakt en getekend werden. De verschillende werkwijzen zorgden voor veel extra handelingen (zoals bijvoorbeeld het overtypen van gegevens van het ene naar het andere systeem) maar ook voor onnodige foutgevoeligheid. Direct zaken doen, op een innovatieve en transparante manier, dat was het streven. Met gekoppelde systemen, zodat altijd de juiste informatie bij de hand is.

## OPLOSSING

In de Tablet Sales App hebben zij een goede tool gevonden, waarmee sales managers in staat zijn om succesvol te zijn in hun werk. De app zorgt ervoor dat alle wensen van de klant ter plekke ingegeven kunnen worden. Die keuzes bepalen de input voor het contract. Op deze manier kan

het contract direct worden gemaakt, afgesloten en zelfs digitaal worden ondertekend. De medewerkers van Tablet Sales App weten inmiddels precies waar MAIN Energie behoefte aan heeft. Ze hebben ervoor gezorgd dat alle data die uit de app gegenereerd wordt door middel van API's direct uitgewisseld wordt met de systemen van MAIN Energie, zoals het ERP-systeem. De modules die bij MAIN Energie het meest gebruikt worden, zijn: contacten, contracten, taken, leaflets en het KPI dashboard.

## RESULTAAT

Omdat alles digitaal geregeld wordt, is er een significante verbetering van de kwaliteit van het salesproces gerealiseerd. Ook is er winst op het gebied van tijd behaald. Maar het belangrijkste voordeel is dat de app ervoor zorgt dat er direct zaken gedaan kan worden met klanten. Er werd direct 20% meer sales gegenereerd ten opzichte van de periode toen er nog gewerkt werd met papier.

**"De samenwerking bevalt goed! Door de korte communicatielijnen is het voor iedereen helder wat er verwacht wordt. We vinden het fijn om met één contactpersoon te werken."**



*Dennis Ostendorf,  
Commercieel Directeur bij MAIN Energie:*