



Cobouw
Bouwberichten

Leadgeneratie en accountmanagement ondersteuning

Vergroot je
leadfunnel en
omzet met een
medewerker
op afstand





Ondersteuning bij leadgeneratie en accountmanagement



Heb je zelf geen tijd, kennis of mankracht om je leads goed op te volgen? Wil je relaties binnen en buiten je eigen netwerk opbouwen? Wij kunnen je ondersteunen met verschillende diensten voor leadgeneratie en accountmanagement, zodat jij je leadfunnel en omzet kunt vergroten. Wat we bieden:

- ✓ Ondersteuning bij leadverrijking, leadkwalificatie, product pitches, afspraken inplannen, accountmanagement of architectenbezoek
- ✓ Geen afnameverplichting en eenvoudig op- en af te schalen
- ✓ Deskundige agents met ervaring in de bouw
- ✓ Mogelijkheid om met vaste agents te werken voor borging van kennis

Leads verrijken en product-fit vaststellen



Soms heb je van leads aanvullende informatie nodig om ze te kunnen kwalificeren en te bepalen of er een product-fit is. Samen met onze preferred partners kunnen we je helpen met:

- ✓ Leads verrijken met de informatie die je mist. Dan kan op organisatie-, project-, of persoonsniveau zijn. Zo ben je in staat om leads beter te kwalificeren en op te volgen.
- ✓ Contactpersonen bellen om vast te stellen of er een product-fit is op organisatie- of projectniveau.

Product pitch, afspraken inplannen en account management



Heb je geen tijd om bij gekwalificeerde leads jouw pitch te doen, afspraken in te plannen of het account te managen? Wij kunnen je helpen met:

- ✓ Product pitches. Zodra we hebben vastgesteld dat er een product-fit is kunnen we bij de door jou geselecteerde leads een product pitch doen.
- ✓ Afspraken inplannen. Indien er interesse is in jouw product of dienst, dan kunnen we ook direct een afspraak inplannen in de agenda van jou of je collega(s).
- ✓ Accountmanagement. Het is ook mogelijk om (een gedeelte van) je accountmanagement door ons te laten doen. Het inhuren van een flexibele vertegenwoordiger kan bijvoorbeeld handig zijn als je een markt wil openbreken of een bestaand product wil introduceren in een nieuwe markt. Je kunt ook een architectenbezoeker inhuren.

Kleinschalig testen mogelijk

Benieuwd wat onze diensten voor je kunnen betekenen? We bieden je de mogelijkheid om kleinschalig te testen met de preferred partner die het beste aansluit bij jouw wensen en ambities.

- ✓ Vrijblijvend advies van een gespecialiseerde partner
- ✓ Deskundige agents met ervaring in de bouw
- ✓ Mogelijkheid om met vaste agents te werken voor borging van kennis
- ✓ Kleinschalige test mogelijk van ong. 6 tot 8 weken
- ✓ Makkelijk op te schalen indien succesvol

Vraag vrijblijvend adviesgesprek aan _____



Onze preferred partners



Soleo Business is een facilitair klantcontactcenter gespecialiseerd in het verrijken van leads en het maken van B2B afspraken voor sales- en accountmanagers. Met ons vaste team van ruim 60 ervaren acquisitiemedewerkers converteren wij uw Bouwberichten leads in concrete afspraken.



VorteKx is een gespecialiseerde sparring-partner voor de sales & marketing professional in de bouw. Niet alleen met advies, maar vooral ook door kwalitatieve invulling en betrokken uitvoering op maat. Van marktverkenning tot (tele)marketing en accountmanagement.

- ✓ **Vrijblijvend advies van een gespecialiseerde partner**
- ✓ **Kleinschalige test van ong. 6 tot 8 weken mogelijk**
- ✓ **Makkelijk op te schalen indien succesvol**

Vraag adviesgesprek aan



Wil je meer weten?

Bekijk dan onze website of lees onze veelgestelde vragen.

Heb je andere vragen? Neem dan contact op met onze consultant Marianne via 06-22927638 of bouwberichten@vmnmedia.nl.



**Cobouw
Bouwberichten**