

TIEDOTE 21.3.2018

InfoBuild Oy ja NBO – New Business Office Oy laajentavat yhteistyötään ja kehittävät myyntiprosessia, joka hyödyntää nykyajan integroitua dataa.

Infobuild ja NBO ovat jo vuoden ajan toimineet yhteistyössä ja kehittäneet myyntiprosessia, joka integroi saumattomasti nykypäivän markkinatilanteeseen sopivan liidigeneroinnin, sisämyynnin ja kenttämyynnin. Yhteistyö perustuu sekä InfoBuildin vahvaan kokemukseen kenttämyynnistä ja datan hyödyntämisestä myynnissä ja muissa kriittisissä liiketoimintaprosesseissa että NBO:n johtavaan osaamiseen ulkoistettujen liidigenerointi- ja pre sales -palveluiden tuottamisessa.

Yhteistyötä on sovittu syvennettäväksi siten, että kokonaisuus tukee laajasti myös myynnin ja markkinoinnin prosessien integroimista ja datan hyödyntämistä. Tarkoituksena on kartoittaa InfoBuildin nykyisiä asiakkuuksia; tarjottuja ja voitettuja kauppoja sekä asiakkuuksia, joiden kanssa yhteistyö on päättynyt. Lisäksi InfoBuild ja NBO sopivat kehittävänsä yhdessä palvelua, jonka avulla tapahtumien ja webinaarien sisällön suunnittelua, kutsuprosessia ja jälkihoitoa tuetaan alusta loppuun asti tehokkaasti. Erityisesti pienissä ja keskisuurissa yrityksissä tapahtuman rakentaminen voi olla hyvinkin raskas ja aikaavievä prosessi, jonka tulokset eivät tuota määriteltyä lopputulosta.

Yhteistyön merkityksestä ja odotuksista InfoBuildin toimitusjohtaja, Juhana Niku-Paavola: *”Tavoitteenamme on tällä edelleen vahvistaa myyntityömme tuottavuutta, ymmärtää asiakkaidemme kokemusta kohtaamisissamme kokonaisvaltaisesti sekä mahdollistaa entistä tehokkaampi ulkoisten kumppanien resurssien käyttö kriittisessä liiketoimintaprosessissa: yhdistetyssä myynnissä ja markkinoinnissa. Teemme sen prosessien, järjestelmien ja osaamisen kehittämisen kautta. Nostamme datan hyödyntämisen uudelle tasolle.”*

NBO:n toimitusjohtaja, Ossi Merisalo: *”Yhteistyön laajenemisen kautta NBO:lle avautuu erittäin mielenkiintoinen mahdollisuus päästä tukemaan InfoBuildia modernin, asiakaslähtöisen ja tietoa hyödyntävän myynnin mallin kehittämisessä. Ympäristössä, jossa systemaattinen ja analyttinen toimintatapa korostuu, pääsemme hyödyntämään osaamisemme ydintä: todennettuihin faktoihin ja kokemukseen perustuvaa näkemystä potentiaalisten asiakkaiden ostoprosessista.”*

NBO:n henkilökunta on parhaimmillaan erityistä asiantuntijuutta vaativissa myynnillisissä ja markkinoinnillisissa toiminnoissa ja syvällisissä asiakaskeskusteluissa. Palvelun keskiössä on myös itse prosessin luominen ja sen toteuttaminen niin, että toivotut tavoitteet saavutetaan. Mikäli

myynti ei ymmärrä asiakkaan tarpeita ensimmäisestä yhteydenotosta lähtien, todennäköisyys myynnilliseen menestykseen tulevaisuudessa pienenee huomattavasti.

NBO | New Business Office

Ossi Merisalo
CEO, Partner
+358 40 161 8992
ossi.merisalo@nbo.fi

InfoBuild Oy

Juhana Niku-Paavola
Toimitusjohtaja
+358 40 832 3688
Juhana.niku-paavola@infobuild.fi



InfoBuild Oy on 31-vuotias suomalainen organisaatioissa liikkuvan tiedon jalostamiseen erikoistunut yritys, jonka asiakkaita ovat suuret ja keskisuuret organisaatiot. InfoBuildin pääkonttori on Espoossa ja sillä on myyntikonttorit Tallinnassa ja Vilnassa. Yritys edustaa kansainvälisen ohjelmistoyhtiön Information Buildersin raportointi-, tietovarastointi- ja integraatoratkaisuja. InfoBuildin ydinosamisaalueita ovat business intelligence- ja dataintegraatoratkaisut. InfoBuild Oy on vuodesta 2002 asti kuulunut United Software Distributors Oy- konserniin (USD).

NBO – New Business Office Oy on laadulliseen myyntiprosessiin kunnianhimoisesti suhtautuva pre sales -myyntitoimintojen ulkoistusyritys. Asema ennakkoluulottomana toimialan edelläkävijänä on vakuuttanut jo yli 30 alansa tunnistettua huippubrändiä, joiden liidituotannosta ja pre sales -toimenpiteistä yritys huolehtii 20 asiantuntijan voimin.

NBO parantaa asiakkaidensa myyntiprosessia seuraavasti:

- Maksimoimalla tarjous -ja liidikannan
- Selvittämällä kohderyhmän ostoprosessit
- Optimoimalla myyjien ajan todennettuihin myyntimahdollisuuksiin.
- Tehostamalla asiakkaansa myyntiprosessia tarkasti suunnitelluilla pre sales -toimenpiteillä