

Partnership voor optimale klantbeleving

27-05-2020 00:46



Van Iersel gebruikt heel bewust de term partners. “Zo zien wij de bouwmaterialengroothandel ook echt. We doen het samen. Zowel ons PrimaCover-assortiment als de Curtain-Wall modulaire stofwandsystemen verkopen we exclusief via de groothandel. De medewerkers en accountmanagers van die groothandels zijn dan ook onze ambassadeurs en die koesteren we.”

Perfectie

Binnen dat partnership streeft Primaverde volgens Van Iersel naar perfectie. “Dat houdt voor ons in dat we op strategisch, tactisch en operationeel niveau samenwerken. Samen plannen maken, deze vastleggen in concrete afspraken en elkaar daar ook op aanspreken en aan houden. Er moet sprake zijn van een wederzijdse afhankelijkheid op alle vlakken, dan haal je het meeste rendement uit de samenwerking.”

Door meer te doen dan de partner verwacht en de toegevoegde waarde steeds weer te vergroten, werkt het team van Primaverde aan die perfectie. Van Iersel: “Aan de basis ligt ons assortiment. Voor zowel PrimaCover als Curtain-Wall geldt dat we continu innoveren in kwaliteit en aanbod. Vanuit die basis kijken we samen met de groothandel naar kansen en manieren om onze producten optimaal in de markt te zetten.”

Kennisdeling

Volgens Van Iersel is kennisdeling een van de belangrijkste onderdelen van het partnership. “Daarvoor hebben we diverse producttrainingen die voor verschillende doelgroepen ingezet kunnen worden. Van vestigingsmanagers en verkoopmedewerkers tot accountmanagers, maar ook de projectleiders op de bouw.

Heel gericht toegespitst op hun werkterrein. In 45 minuten worden ze bijgepraat over schoon en veilig werken met afdekmaterialen, het voorkomen van herstelkosten of stofvrij werken met Curtain-Wall modulaire stofwandsystemen.”

Duo-bezoeken

Een andere manier waarop kennis met de markt gedeeld wordt zijn de duo-bezoeken aan bouwprojecten. “Goed samenwerken is ook samen doelen behalen. Daarom bezoeken wij een bouwplaats graag samen met een accountmanager van de groothandel. Daarbij kun je optimaal gebruikmaken van elkaars specialistische kennis. Bovendien houd je direct contact met de eindklant. Primaverde kan als specialist heel gericht adviezen en tips geven over het veilig afdekken van materialen en de voordelen die dat bovendien heeft voor de medewerkers op de bouw aangezien zij ook veiliger kunnen werken.”

Demo-dagen bij groothandel

Een andere manier om productkennis te delen vormen demo-dagen bij de groothandelaren. “Door bij onze partners in de vestigingen demonstraties te geven over het assortiment en de toepassingsmogelijkheden kunnen wij niet alleen onze producten tonen en presenteren, de groothandel kan de demo gebruiken om zijn klanten meer te bieden. Bijvoorbeeld meer demonstraties van andere leveranciers, maar hij kan er ook een actie aan koppelen. Het biedt een mooie kans om klanten naar de vestiging te trekken en zo te werken aan klantenbinding. Wij kunnen tonen wat wij allemaal kunnen bieden, datzelfde kan onze partner doen met zijn totale aanbod”, zegt Van Iersel.

Toolboxmeetings

Wat voor de producttrainingen geldt, geldt tevens voor de toolboxmeetings die accountmanagers van Primaverde wekelijks verzorgen. Van Iersel: “Die worden veelal op locatie bij de eindklant gegeven, maar desgewenst ook in een vestiging van partners. Zo plannen we samen met partners toolboxmeetings in een vestiging waar met name zzp’ers en kleine bouwbedrijven zich voor inschrijven.”

Tijdens de korte en informatieve sessies worden de deelnemers bijgepraat over schoon en veilig werken met afdekmaterialen, het voorkomen van herstelkosten of stofvrij werken met Curtain-Wall modulaire stofwandsystemen. “Continue processen die we zien als toegevoegde waarde voor onze partners en kansen voor onze partners om hun klanten toegevoegde waarde te bieden. Daar draait het om in een partnership: samen investeren in optimale klantbeleving.”

Kwaliteit op 1

Om ervoor te zorgen dat de partners, maar ook de eindklanten verzekerd zijn van goede kwaliteit, investeert Primaverde ook continu in verbetering en aanvulling van het assortiment. Zo werkt een team van specialisten aan productverbetering, innovatie en nieuwe certificeringen.

Van Iersel: “Er zijn inmiddels diverse PrimaCover-producten BG Bau gecertificeerd. Een strenge Duitse normering die staat voor veiligheid van de werknemers in de bouw. Voor die certificering hebben de afdekmaterialen diverse uitvoerige testen moeten ondergaan. De kleefkracht en de scheurwaarden zijn daarbij belangrijke parameters waarop getest wordt. Voor onze producten geldt dat kwaliteit altijd op nummer 1 staat. Daar kunnen onze partners op bouwen.”