

KLANTCASE RVS NON FERRO

TESTIMONIAL HENK VAN DEN BEUKEN



TEUN
MARKETING MAAKINDUSTRIE

A photograph of two men sitting at a table in a meeting. The man on the left is older, wearing glasses and a grey blazer over a white shirt. The man on the right is younger, wearing a dark blue button-down shirt. They are both looking at each other. On the table, there is a bowl of fruit, a small dark bowl, and a notebook. The background shows a window with blinds and a large green plant.

“Zeer serieuze leads”

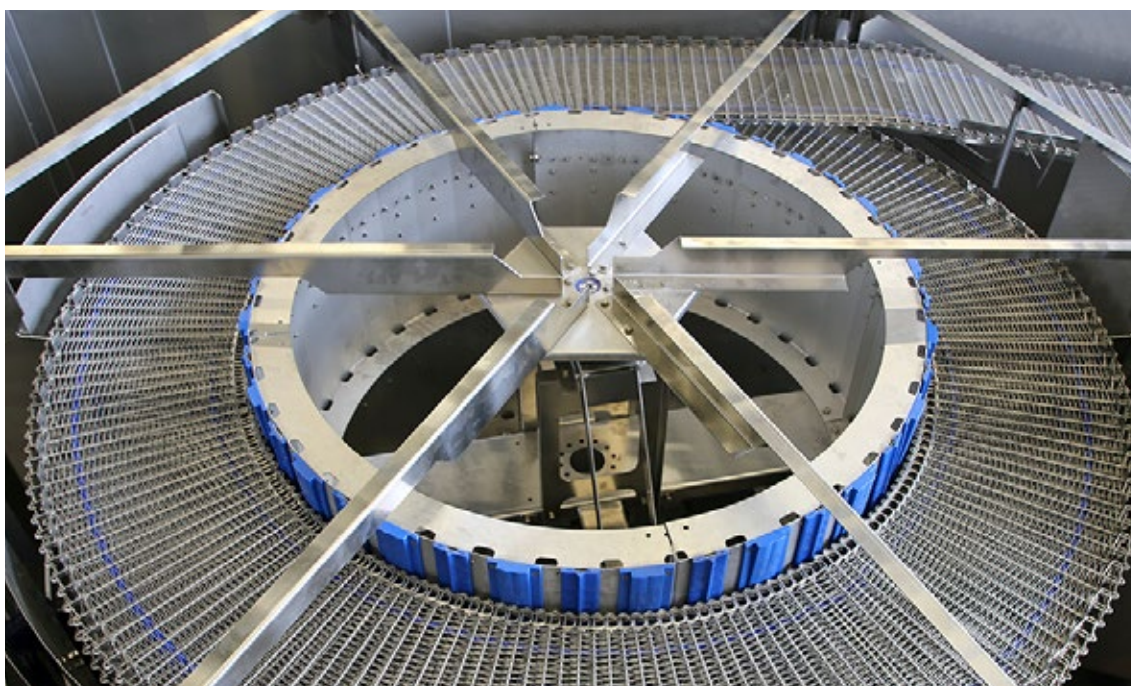
VERRASSENDE RESULTATEN

Henk van den Beuken is gepokt en gemazeld in de Maakindustrie: hij bekleedde directiefuncties bij maakbedrijven van naam, zoals Thomassen Machining. Toch was hij enigszins verrast door de resultaten die TEUN behaalde bij RVS NON FERRO.

“Binnen drie maanden hadden we vijftien zeer serieuze leads, direct te herleiden tot de inzet van [industriële marketing](#).”

Het Udense maakbedrijf, gespecialiseerd in machines voor de voedselverwerkende industrie, was destijds bezig met een **strategische heroriëntatie** onder leiding van Van den Beuken en eigenaar Egbert Smits.

Het ging uitstekend met het bedrijf – daar niet van – maar de markt was aan het veranderen en daar wilde RVS NON FERRO op anticiperen.



“De pijplijn was goed gevuld, maar we wilden ons meer gaan focussen op wat TEUN de ‘ideale klant’ noemt. Oftewel: wegblijven uit het grijze midden en focussen op een specifieke klantgroep en aanbod.

Gedurende het traject [positionering](#) hebben we samen met TEUN onderzoek gedaan, conclusies getrokken en belangrijke beslissingen genomen.”

SPARRINGPARTNERS

Zo werd het productgamma werd sterker afgestemd op de ideale klant, er werden concrete marketing- en salesdoelstellingen geformuleerd en activiteiten beter op elkaar afgestemd.

“Aan alles was te merken dat ze de Maakindustrie door en door kennen”

“Al met al was het een pittig proces, maar dat is inherent aan het maken van keuzes. TEUN heeft zich in die periode als een waardige strategische sparringpartner getoond, met **kennis van zaken** en scherpe visie.

Aan alles was bovendien te merken dat ze de Maakindustrie door en door kennen. Met als resultaat dat we vol voor die **nieuwe focus** zijn gegaan.”

MANNEN VAN DE INHOUD

“Het zijn mannen van de inhoud, zeker geen praatjesmakers. Daardoor heb je de neiging om ze in het begin te onderschatten. Maar binnen drie maanden, na lancering van het nieuwe fundament, hadden we al vijftien **zeer serieuze leads**. Opmerkelijk, temeer daar ze daadwerkelijk in het profiel van die ideale klant vielen. Dat hadden we nog niet eerder meegemaakt.”



Naast de ontwikkeling van de nieuwe website, Google Ads campagnes en contentmarketing, adviseerden ze onder meer over een nieuw sales-CRM.

“Daarmee hebben we op twee gebieden grote stappen gezet: de gewenste focus in marketing en sales is ontstaan én we hebben samen **fundamenteel bijgedragen** aan het halen van de groeidoelstellingen. TEUN heeft aantoonbaar aanzienlijke waarde toegevoegd aan het bedrijf.”

50 FTE

10+ MILJOEN OMZET

40 JAAR GESPECIALISEERD

OVER RVS NON FERRO

RVS NON FERRO is ruim 40 jaar gespecialiseerd in het ontwikkelen, produceren en optimaliseren van handling systems voor de voedselverwerkende industrie.

Samen met RIJKERS en SLB Hightech maakt RVS NON FERRO deel uit van de SLB Group; drie zelfstandige business units die gebruikmaken van één gezamenlijke productie-, assemblage- en montage-unit.

In een markt die steeds hogere eisen stelt, is RVS NON FERRO dé partner die de kennis, de capaciteit én de mentaliteit heeft om de business van opdrachtgevers volop in beweging te houden.



*Loop geen omzet mis en
laat uw maakbedrijf groeien*

ONTDEK UW KANSEN

In het adviesgesprek (gratis, 45 min.) bespreken we wat er misgaat in uw marketing, hoe dit op te lossen is en waar kansen liggen.

[PLAN UW ADVIESGESPREK](#)

Of bel ons: 0413 - 39 77 10