

KLANT AAN HET WOORD

HET VERHAAL VAN SEMECS



TEUN
MARKETING MAAKINDUSTRIE



“New business van hoge kwaliteit”

MEER UIT DE MARKT

TEUN werkt al jaren voor PCB-producent Semecs, tot genoegen van Jan-Frederik Kalee, CEO/CCO van de SERO EMS Group.

Hij constateert dat de inspanningen van TEUN niet alleen tot betere en consistentere marketing leiden, maar ook tot steeds betere resultaten.

“We halen nu veel meer uit de markt.”

Als CEO/CCO is Jan-Frederik Kalee onder meer verantwoordelijk voor de marketing van de SERO EMS Group, zo ook voor Semecs.

En dat is volgens hem geen gemakkelijk opgave. Natuurlijk, hij kent de wetten van de marketing ook wel.

Maar zoals hij het zelf zegt: projecteer de voor iedereen bekende strategie van Apple maar eens op een maakbedrijf...



“Als PCB-producent is Semecs een **maakbedrijf in optima forma**. Laat ons operationeel samenwerken met een klant, en je merkt aan alles dat we ons vak verstaan. Maar onszelf aan de markt verkopen, dat is heel iets anders.

In feite verkopen we op dat moment een niet-tastbaar product, bijna op een dienstverlening-achtige manier. Dat is een kwaliteit die niet van nature in onze organisatie zit.”

BESTE VAN TWEE WERELDEN

Kalee heeft met meerdere bureaus gewerkt en ook overwogen om een marketeer in dienst te nemen. Maar dat is volgens hem de oplossing niet.

“Wie zoek je dan? Een zware denker of een praktische doener?”

Met TEUN hebben we het beste van twee werelden, **gespecialiseerd in de Maakindustrie** bovendien. En al snel waren de mensen van TEUN hier zo vertrouwd, dat ze gewoon via de personeelsingang naar binnen kwamen.”

“Ze weten precies hoe ze onze klanten en prospects kunnen triggeren”

NIEUWE LEADS

Maar levert dat dan concreet iets op? Want daar gaat het natuurlijk ook om.

Dat doet het zeker, aldus de CEO/CCO.

“Voorheen kwamen we vooral via ons eigen netwerk in contact met prospects. Sinds TEUN voor ons werkt, is het aantal **nieuwe leads** uit de markt flink gegroeid. En we zien dat deze leads steeds vaker uit de juiste marktgebieden komen. Daarmee zorgen ze voor new business van hoge kwaliteit, iets wat we zelf nooit goed voor elkaar hebben gekregen.”

STRATEGISCH EN OPERATIONEEL

Die hoogwaardige leads zijn volgens Kalee het resultaat van de enorme focus van TEUN, zowel operationeel als strategisch.

“Het geeft rust om te weten dat TEUN er bovenop zitten. Van advies over **propositie** en **merk** tot het bedenken en uitvoeren van **account-based campagnes**: geen enkel detail ontgaat ze. Daarbij zijn ze een volwaardige gesprekspartner op **strategisch gebied**.”



Ze kennen de Maakindustrie door en door, spreken onze taal en weten precies hoe ze potentiële klanten kunnen triggeren. Het is dan ook niet vreemd dat ze inmiddels voor de gehele SERO EMS Group werken.”

500 FTE

70+ MILJOEN OMZET

25+ KLANTEN

OVER SEMECS

Semecs, onderdeel van de SERO EMS Group, heeft zich volledig toegelegd op het assembleren van PCB's op industriële schaal. Opdrachtgevers van Semecs zijn productiebedrijven, actief in de markten Automotive, Medical en Industry en voornamelijk gevestigd in Europa.

Met 'Exceptional PCB Assembly' doet Semecs niet één belofte, maar twee. Enerzijds staan ze voor hoogwaardige samenwerking: in kwaliteit, in productie en in levering. Anderzijds ligt de focus op assemblage.

De productielocatie in Slowakije is dan ook volledig ingericht op de seriële productie van PCB's. Met het hoofdkantoor in Nederland (Uden), de productielocatie in Slowakije en branche offices in o.a. Duitsland en Denemarken biedt het bedrijf Europese dekking voor haar opdrachtgevers.



*Loop geen omzet mis en
laat uw maakbedrijf groeien*

ONTDEK UW KANSEN

Benut de kracht van industriële marketing voor uw bedrijf.
We laten u graag zien hoe dit werkt en tot welke resultaten dit leidt.

MAAK NU EEN AFSpraak

Of bel ons: 0413 - 39 77 10