

KLANT AAN HET WOORD

HET SUCCESVERHAAL VAN RVS NON FERRO



TEUN
MARKETING MAAKINDUSTRIE

A photograph of two men sitting at a table in a meeting. The man on the left is older, with glasses, wearing a white shirt and a grey blazer. 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.

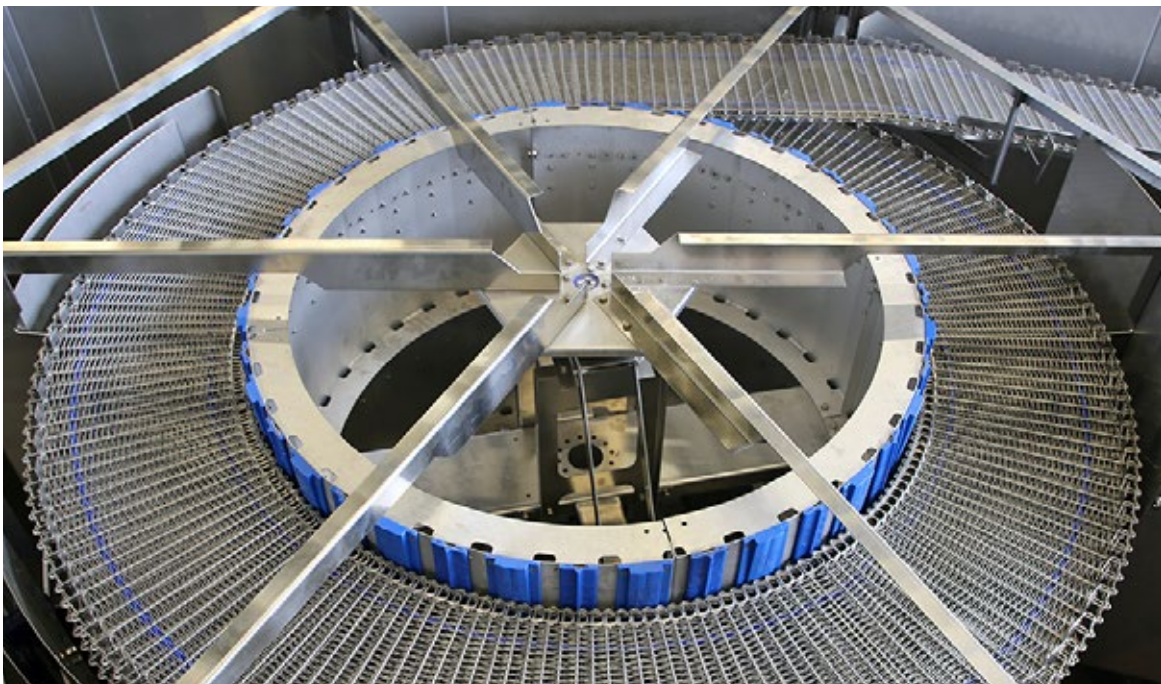
“Zeer serieuze leads”

BINNEN DRIE MAANDEN

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 nieuwe marketingaanpak.”

Toen TEUN in 2019 aan de slag ging bij RVS NON FERRO, was Henk van den Beuken er directeur. Het Udense maakbedrijf, gespecialiseerd in handling equipment voor de voedselverwerkende industrie, was op dat moment bezig met een **strategische heroriëntatie** onder leiding van Van den Beuken en eigenaar Egbèr 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 klanten voor wie de **toegevoegde waarde** van RVS NON FERRO het grootst is. Samen met de mannen van TEUN hebben we grondig onderzoek gedaan, **duidelijke keuzes** gemaakt en actie ondernomen. Geen detail bleef daarbij onbesproken.”

SPARRINGPARTNERS

Er werd een nieuwe propositie met duidelijke USP's opgesteld, het productgamma werd sterker afgestemd op de ideale klant, het aankoopproces werd in kaart gebracht, er werden concrete marketing- en salesdoelstellingen geformuleerd en marketing en sales werden **beter op elkaar afgestemd**.

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

“Het was een pittig proces, maar dat is inherent aan het maken van zulke keuzes. De mannen van TEUN hebben zich in die periode waardige strategische sparringpartners getoond, met **kennis van zaken** en een onwrikbaar geloof in hun aanpak. 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 kun je de neiging hebben om ze in het begin wat te onderschatten. Maar binnen drie maanden na de start van de campagne hadden we vijftien **zeer serieuze leads**, direct te herleiden tot de nieuwe marketingaanpak. Opmerkelijk, temeer daar ze daadwerkelijk in het profiel van die ideale klant vielen. Dat hadden we nog niet eerder meegemaakt.”



Ook op operationeel gebied maakte RVS NON FERRO stappen met TEUN. Naast de nieuwe website, de contentcreatie en de campagnes adviseerden ze onder meer over een nieuw marketing-en-sales-CRM en **slimme marketingbudgetten** tijdens de coronacrisis.

“Je kunt wel zeggen dat we samen in korte tijd een professionele marketingorganisatie hebben neergezet. Daarmee hebben we op twee gebieden grote stappen gezet: de gewenste focus in marketing en sales is ontstaan én we hebben **fundamenteel bijgedragen** aan het halen van de groeidoelstellingen. Daarmee heeft TEUN nu al een grote meerwaarde voor 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.



*De juiste leads,
betere orders,
meer omzet*

NOG BETER ZAKENDOEN

Onze aanpak leidt zonder uitzondering tot nog beter zakendoen. TEUN kent de uitdagingen van de Maakindustrie als geen ander en verdiept zich graag in uw vraagstuk. We horen graag van u.

J A, I K W I L N O G B E T E R Z A K E N D O E N



TEUN
MARKETING MAAKINDUSTRIE