

KLANT AAN HET WOORD

HET SUCCESVERHAAL VAN SEMECS



TEUN
MARKETING MAAKINDUSTRIE



“New business van hoge kwaliteit”

MEER UIT DE MARKT

TEUN werkt al enkele jaren voor PCB-producent Semecs, tot genoegen van CEO Jan-Frederik Kalee. 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 is Jan-Frederik Kalee onder meer verantwoordelijk voor de marketing van 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 zijn we 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 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 marketingmanager? Of meer een allround marketingcoördinator? Met TEUN hebben we beiden in huis, **gespecialiseerd in de Maakindustrie** bovendien, voor precies het aantal uren dat we nodig hebben. En al snel waren de mannen van TEUN hier zo vertrouwd, dat ze gewoon via de personeelsingang naar binnen kwamen. Het beste van twee werelden dus.”

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

HOOGWAARDIGE LEADS

Maar levert dat dan concreet iets op? Want daar gaat het natuurlijk ook om. Dat doet het zeker, aldus de CEO. Juist vanwege de combinatie van [propositie](#), [strategie](#) en [management](#).

“Voorheen haalden we leads voornamelijk uit ons eigen netwerk. 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 de mannen van TEUN er bovenop zitten. Van de corporate identity tot en met het draaien van campagnes: geen detail ontgaat ze. Bovendien zijn ze een volwaardige **gesprekspartner** op **strategisch gebied**. Ze kennen de Maakindustrie door en door, spreken onze taal en weten precies hoe ze onze klanten en prospects kunnen triggeren. Daarmee is marketing opeens een volwaardige discipline geworden in ons bedrijf.”

500 FTE

70+ MILJOEN OMZET

25+ KLANTEN

OVER SEMECS

Semecs heeft zich toegelegd op het assembleren van PCB's op industriële schaal. Opdrachtgevers van Semecs zijn productiebedrijven, hoofdzakelijk 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 hebben ze volledig voor assemblage gekozen. 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 Semecs Europese dekking voor haar opdrachtgevers.



*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