

Nordania Leasing er en del af Danske Bank koncernen. Og Danmarks førende leasing selskab med kunder indenfor brancher som ejendomme, edb og transport. Nordania Leasing har i alt 200 medarbejdere, hvoraf ca. 1/4 er sælgere. Virksomheden har en vision om at skabe værdi for sine kunder. Det kræver dialog med fokus på kundernes behov.

Bo Sannung, NORDANIA LEASING

ET SALG SKAL VÆRE LIGE SÅ ENKELT FOR SÆLGERNE SOM FOR KUNDEN

Kan du nævne nogle gode grunde til at vælge Dialog Manager?

For det første var Dialog Manager det eneste system, der kunne opfylde vores krav. Blandt andet var det unikt, at systemet kunne opdatere til og fra **Lotus Notes**, som vi bruger i hele koncernen. Samtidig var det en klar fordel, at vi selv kunne bestemme, hvilke feltet skærmbillederne skulle indeholde. Og så kunne Dialog Manager integreres med koncernens **back-end system**.

Hvem er i dag de primære brugere af Dialog Manager?

Salg, **marketing** og direktion. Men målet er, at hele huset kommer på systemet.

Hvad betyder en pipeline for jeres sælgere?

Hver gang en sælger starter et nyt projekt, opretter han en pipeline med oplysninger om kunden. Fx. hvad næste skridt er, og hvornår der skal følges op. Dette er første fase af salget. Derefter kommer så et møde. En præsentation. Et tilbud. Og forhåbentligt en kontrakt-skrivning. I alt arbejder vi med 9 trin i vores pipeline.

Hvilke fordele giver det?

Du kan sige, at vi bruger Dialog Manager som et aktivt redskab til at blive bedre. Ikke bare til at beskrive hvordan tingene så ud i går. **Ledelsen** kan hele tiden følge med i sælgernes indsats, helt ned på individ-niveau. Hvis en sælger fx. er en kanon dørsparker, men mister luften efter første møde, kan vi målrettet hjælpe ham til at blive bedre.

Er Dialog Manager så ikke mere et ledelses-værktøj – end et værktøj for sælgerne?

Nej, Dialog Manager gør det jo også klart for den enkelte sælger, hvad han er god til. Hvor mange bolde han har i luften. Og hvordan han bruger sin tid bedst.

Hvordan mærker kunden så, at jeres sælgere har Dialog Manager til rådighed?

Jamen, han kan mærke, at vores sælgere hele tiden har fokus på det næste trin i pipelinen – i stedet for det endelige salg. Det betyder, at kunden føler sig mindre presset, og mere føler at vi tager hensyn til hans situation.

Hvilke konsekvenser har Dialog Manager ellers haft for salgsarbejdet i Nordania Leasing?

På de store salgsmøder har man altid diskuteret sager over en vis beløbsstørrelse. Efter **Dialog Manager** er det beløb blevet fordoblet et par gange. Ikke kun fordi vi sælger mere, men også fordi de sager vi arbejder med er blevet synlige for alle. Derudover sørger Campaign Manager for hele tiden at bearbejde de informationer, vi har om potentielle kunder. Når en kunde bliver interessant for os, fletter Campaign Manager et salgsbrev i Word – og dirigerer det videre til en sælger, der så kan oprette endnu en pipeline til en ny salgsproces.

