

'Indien gewenst leveren we turn-key op'

Veel fabrikanten erkennen de kracht van Copaco als het gaat om het benaderen van verschillende marktsegmenten. Een compleet team, dat u bij alle fases van een verkooptraject kan ondersteunen. Daar kunnen partners van Copaco op rekenen. Maurice Slaghekke, Team Lead Enterprise Solutions bij Copaco, vertelt over alle mogelijkheden die zijn team biedt voor een optimale ondersteuning van partners." *Tekst: Mels Dees*

Slaghekke maakt duidelijk dat Copaco de partners volledig begeleidt en ondersteunt. "We kunnen de partner bijstaan aan het begin van een traject, als de reseller een opportunity ziet en we samen met een medewerker van zijn bedrijf op bezoek gaan bij een potentiële eindklant. Zo begeleiden we het verkoopproces, zowel met onze commerciële als technische kennis, zeker als de partner voor het eerst in een bepaalde sector of marktsegment actief wordt." In de pre-sales inventarisatiefase kijken consultants van Copaco, samen met die van de partner en de inkoper bij de eindklant, naar de best mogelijke oplossing die aansluit bij de uitdagingen waar de klant voor staat. "Desgewenst bepalen we samen met de reseller de optimale configuratie en helpen hem bij het opstellen van de offerte", voegt Slaghekke toe.

Professional services

Indien gewenst gaat de service van Copaco nog verder. "Niet alleen het complete bestelproces, maar ook de installatie op de end-user-locatie kunnen we verzorgen. Dat doen we uit naam van de reseller. Copaco schaaft deze dienst onder de titel 'professional services'. "Kortom, van inventarisatie tot turn-key oplevering: we kunnen het hele proces begeleiden", vertelt Slaghekke. "Hierbij denken we ook mee met de eindklant op het gebied van de financiering van een project, of juist het bieden van warehousing-faciliteit als de reseller daar geen ruimte voor heeft."



'Samen komen we tot de beste configuratie'

Maurice Slaghekke

Daarnaast investeert Copaco in het vergroten van de kennis in het kanaal. "Uiteraard bieden we producttrainingen, maar minstens zo belangrijk zijn de salestrainingen. Beide verzorgen we in samenwerking met de fabrikant. Het spreekt voor zich dat deze kennissessies tijdens deze corona-tijd worden aangeboden in de vorm van webinars. Juist nu zien we een enorme behoefte aan kennisvergarig bij onze klanten." ■