



BUSINESSCASE



DR LOGISTICS

Over DR Logistics

DR Logistics is een onafhankelijke expediteur die haar klanten ondersteuning biedt met transportoplossingen en gerelateerde diensten op het gebied van zeevracht, luchtvracht, container transport en koeltransport. DR kan een organisatie volledig ontzorgen en houdt hierbij contact gedurende het gehele proces. Ze starten in Nederland, maar kunnen transporten organiseren naar bijna iedere locatie op aarde in samenwerking met hun wereldwijde partnernetwerk. DR Logistics heeft maar één doel en dat is ervoor zorgen dat producten op de juiste manier op de plaats van bestemming komen. En dat allemaal tegen een scherp tarief.

Het bedrijf is gevestigd in Berkel en Rodenrijs. Eigenaresse is oprichtster Jill van Berkel, die het bedrijf samen met partners over de hele wereld vanuit Nederland aanstuurt.

Sales behoefte

Nadat DR Logistics jaren gestaag aan de weg heeft getimmerd, kwam het op het punt dat de orderportefeuille en het klantenbestand dusdanig groot waren, dat er naast het uitvoeren van werkzaamheden geen capaciteit resteerde om te investeren in verdere groei middels acquisitie. Om deze gewenste groei toch te realiseren was het van belang om een partner te vinden die, met behoud van de identiteit en tone of voice van DR, in deze salesbehoefte kon voorzien.

Keuze voor Trinity Sales BV

DR Logistics heeft ervoor gekozen om haar salesbehoeften toe te vertrouwen aan Trinity Sales BV. Argumenten die hierbij een rol hebben gespeeld zijn de goede naamsbekendheid van de oprichters, de no-nonsense laagdrempelige aanpak, het actieve en resultaatgerichte meedenken en het feit dat er op persoonlijke wijze zaken werd gedaan met mensen; niet alleen een zakelijk, professioneel finier.

Plan van aanpak

Voor DR Logistics is een doorlopende campagne opgezet, met een relatief lage intensiteit. Doel was om kwalitatieve kennismakingsafspraken te maken met bedrijven die tot de doelgroep van DR behoren, en die ervoor openstaat om een samenwerking te bespreken. Een kortlopende campagne met veel afspraken zou niet passen bij de mogelijkheden van DR, dus is gekozen voor een beperkt aantal beluren, waarin veel tijd werd gestoken in het opbouwen van een duurzaam contact. De adressenlijst waarop werd gebeld is afkomstig van bezoekers aan de website van DR Logistics, zodat deze "warm" benaderd konden worden.

Resultaten

Vooraf zijn doelstellingen benoemd en deze zijn ruimschoots behaald en overschreden. Behalve meer dan voldoende afspraken waaruit DR Logistics al vele opdrachten heeft behaald, hebben de uitgebreide notities (ook bij negatieve gespreksuitkomsten) haar veel inzichten geboden. Los hiervan zijn er bij meerdere gelegenheden ad hoc kleine zij-opdrachten uitgevoerd om snel op kansen in te springen, en heeft Trinity Sales zich weten te manifesteren als dé salespartner voor DR Logistics.

