



BUSINESSCASE



Over Zyxel Group

Zyxel Group bestaat uit meerdere dochterondernemingen zoals Zyxel Communications, die zich richt op ISP's zoals Odido, KPN en Online, en Zyxel Networks, die zich richt op het reseller kanaal (waarvan VAR's een belangrijk onderdeel zijn). Zyxel Networks biedt een compleet assortiment van netwerkproducten, zoals routers, switches, access points en firewalls, met een hele goede prijs-kwaliteit verhouding. Ze bieden een schaalbaar cloudplatform voor het beheren en monitoren van netwerkproducten.

Een belangrijke added value van Zyxel's propositie is dat je producten van Zyxel in dit platform kan monitoren, beheren en configureren. In de basis is dit platform gratis te gebruiken en daarnaast is het een groot voordeel dat het ook één platform is, of het nou gaat om enkele producten of een installatie met bijvoorbeeld 100+ producten van Zyxel. Dit betreft Switch, WLAN, Firewall + Security Software en 4/5G Routes voor bijvoorbeeld connectivity. De focus ligt hierbij op MKB Nederland, maar regelmatig doet Zyxel ook grote projecten.

Zyxel Nederland valt onder Zyxel Benelux en heeft in Nederland naast Accountmanagers ook een Sales Engineer die met pre sales vragen kan helpen. Ook beschikken ze over een kosteloze Supportafdeling.

Het hoofdkantoor in Nederland is gevestigd in Hoofddorp, en binnen Zyxel werken wij samen met [Peter van der Putten](#) (Head of Channel Benelux) en [Wouter Hooijschuur](#) (Channel- en (Key)-Accountmanagement Nederland).

Sales behoefte

Met de ambities om te groeien op de Nederlandse markt, wilde Zyxel graag met zoveel mogelijk oude, nieuwe en potentiële klanten in gesprek raken. De uitdaging zat erin dat ze wel over de specialisten konden beschikken voor de opvolging, maar onvoldoende capaciteit hadden om deze efficiënt in te zetten. Vrij vertaald was de insteek van het contact met Trinity Sales: "Zet Wouter aan het werk!". Er was een nadrukkelijke behoefte om de koude en warme leadgeneratie uit handen te geven, zodat er een efficiëncyslag gemaakt kon worden op de inzet van de specialisten. Daarnaast kregen elementen van de sales als gevolg van priorisering eigenlijk te weinig aandacht, zoals het stimuleren van deelname aan het partnerprogramma door bestaande klanten.

Keuze voor Trinity Sales BV

Zyxel Networks Nederland heeft ervoor gekozen om haar salesbehoefte onder te brengen bij Trinity Sales BV. Naast het feit dat medewerkers over en weer in het verleden al hadden samengewerkt, boden de flexibiliteit en het actieve meedenken van Trinity Sales de doorslag. Laagdrempelig en persoonlijk contact zorgden ervoor dat een partnership logisch voelde en de juiste basis vormde voor een succesvolle samenwerking.

Plan van aanpak

Met Zyxel is een flexibele campagne opgetuigd, waarbij zij een pakket uren afnemen en hieraan naar behoefte invulling geven voor wat betreft de inzet van Trinity agents. De primaire focus ligt hierbij op het maken van afspraken voor Wouter, waarvoor wij zowel oude (afgekoelde) klanten hebben benaderd, maar ook nieuwe prospects. Hierbij zijn doelstellingen en kwalificatiecriteria opgesteld die voor Trinity heel haalbaar zijn, maar die tegelijkertijd waarborgen dat Zyxel een continue instroom van waardevolle en kwalitatieve afspraken ontvangt. Daarnaast organiseert Zyxel regelmatig events, waarbij Trinity klanten benadert voor deelname.

Resultaten

Alle doelstellingen zijn (ruimschoots) behaald en de samenwerking is in de loop der tijd steeds meer gestroomlijnd en efficiënt geworden. Die beoogde samenwerking, waarbij Trinity Sales in de uitvoering van de werkzaamheden nagenoeg 100% als onderdeel van het sales apparaat van Zyxel functioneert, heeft prima vorm gekregen. Momenteel kunnen onze agents in een gesprek zelf beoordelen welk aanbod het beste aansluit op de behoeften van Zyxel en op basis hiervan hetzij een afspraak maken met Wouter, hetzij een inschrijving voor het partnerprogramma realiseren of eventueel ook een klant uitnodigen voor een event. Op basis hiervan is de samenwerking al meerdere keren verlengd, voor meer uren en wisselende doeleinden, en behoort Zyxel als één van onze eerste partners tot de dag van vandaag nog tot onze actieve klanten.

Wat beide partijen betreft mag deze partnership nog lang voortduren!

