

# Astrum Veste, geslaagde operatie sales-outsourcing



In 2004 heeft Marcus Leguijt een bedrijf opgezet dat zich richtte op sales-outsourcing. Het bedrijf, Astrum Veste, zette professionele verkopers in om klanten te ondersteunen bij de persoonlijke verkoop. Daarbij werd het verkoopproces ingericht als een meetbaar proces. De organisatie hechtte veel waarde aan betrouwbaarheid en transparantie.

“Het zijn topspecialisten, de mensen van inExcelsis!”

**Marcus Leguijt, Astrum Veste**

Om opdrachtgevers optimaal inzicht te geven in de vorderingen van de verkoop, is een eigen online verkoopmanagementsysteem gebouwd. Voor iedere opdrachtgever werd het systeem klantspecifiek ingericht. De opdrachtgever kon online inloggen op het beveiligde systeem en direct, real time de voortgang van de afspraken en bezoekerapportages bekijken. Een apart ontwikkelde applicatie, het ‘dashboard’, was geïntegreerd in het verkoopmanagementsysteem en stelde de klant in staat in één oogopslag alle relevante gegevens te zien en te analyseren.

inExcelsis kreeg de opdracht om de koppelingen van en naar het verkoopmanagementsysteem te bouwen en de rapportages te verzorgen.

“inExcelsis heeft een zeer nuttige en belangrijke bijdrage geleverd aan de ontwikkeling van dit systeem. Met enige regelmaat moesten we grote prospectbestanden importeren in het systeem. Voor een grote opdrachtgever uit de telecomsector liep dit aantal in de honderdduizenden records.

Dan is het een must dat iemand met verstand van zaken aan de knoppen draait. Ook voor het maken van de verkooprapportages was de kennis van inExcelsis onmisbaar”, aldus **Marcus Leguijt van Astrum Veste**.

Een ander project waar Astrum Veste de specialisten van inExcelsis voor heeft ingeschakeld was het opzetten van modellen voor het berekenen van het verkooprendement.

**Marcus Leguijt over dit project:** “Voordat een verkoper aan de slag gaat, maken wij berekeningen van het te verwachten verkooprendement. Om dit te berekenen, moet je inzicht hebben in de kosten van verkoop. Daarnaast moet je kunnen inschatten wat reële, haalbare verkoopdoelstellingen zijn en wat de te verwachten inkomsten zijn. Hierbij werken we meerdere scenario’s uit. inExcelsis heeft voor ons de rekenmodellen uitgewerkt in een prachtig hulpmiddel om het rendement van de verkopers inzichtelijk maken. Dit hebben ze fantastisch gedaan. Ik heb zelf wel enige kennis van Excel, maar dat is niets vergeleken bij de kennis en kunde van Frank en Emil. Dit zijn de echte topspecialisten!”

## **Emil Seidenbecher**

M 0623 724 119  
emil.seidenbecher@inexcelsis.nl  
Elandstraat 12  
3064 AH Rotterdam  
www.inexcelsis.nl

## **Frank Kusters**

M 0622 548 202  
frank.kusters@inexcelsis.nl  
Spuistraat 241-A  
1012 VP Amsterdam  
www.inexcelsis.nl

In Excelsis ontwikkeld verkoop-instrumenten, budgetmodellen en modellen voor financiële en data-analyse.

