



## HISTORIA KLIENTA, KTÓREMU POMOGLIŚMY

### CUSTOMER SUCCESS STORY

Nigel NG  
Dyrektor Sprzedaży regionu Asia-Pacific  
RSA Security

#### WPROWADZENIE

Nigela NG poznaliśmy w 2014 r., kiedy pełnił rolę Dyrektora Sprzedaży w firmie RSA (grupa EMC), odpowiadając za sprzedaż zaawansowanych rozwiązań z zakresu cyberbezpieczeństwa na rynkach Azji i Japonii.

Nigel zarządzał zespołem bardzo doświadczonych handlowców, ekspertów w dziedzinie cyberbezpieczeństwa, osobami często o wykształceniu technicznym, którzy od wielu lat działali w sektorze nowych technologii. Jego zespół przeszedł już wiele szkoleń sprzedażowych i produktowych, doskonale znał i realizował istniejący w firmie proces sprzedażowy.

#### WYZWANIA

Nigel szukał sposobów zwiększania skuteczności działań sprzedażowych zespołu, którym zarządzał i zwiększenia przychodów. Z niepokojem obserwował, jak wpisane do prognoz sprzedażowych cele przesuwały się na kolejne kwartały. Dość często zdarzały się sytuacje, że klienci w ostatniej chwili wybierali konkurencję. Prognozy stawały się mało adekwatne i przewidywalne. Rodziło to frustrację i stres podczas rozmów z zarządkiem firmy.

Zauważył również, że procesy zakupowe klientów wydłużyły się i coraz częściej uczestniczyli w nich również ludzie „z biznesu”, lub z zarządu, dla których język technologii zaawansowanych algorytmów używany przez doświadczonych handlowców RSA był niezrozumiały. Rozmowy z tzw. „biznesem” w firmach klientów stały się nowym wyzwaniem, ale jednocześnie szansą dotarcie do decydentów, pozyskanie nowych klientów i wyprzedzenie konkurencji.

Dodatkowo, co roku w zespole Nigela pojawiali się nowi handlowcy, którzy potrzebowali wielomiesięcznego okresu wdrożenia, zanim byli w stanie „wygenerować pierwszą sprzedaż”. Dla Nigela ważne było ich szybkie i skuteczne przygotowanie do nowych wyzwań.

## PUNKT PRZEŁOMOWY

Nigel powiedział nam, że potrzebuje sposobu, by wesprzeć swój zespół sprzedaży w:

- budowaniu jakościowego pipeline nowych klientów, szczególnie z poziomu C-level, poprzez rozmowy o biznesie klienta na poziomie generowania wartości dodanej dla biznesu klienta, a nie prezentacje produktowe (wypełnione technicznym żargonem)
- rozwinięciu kompetencji społecznych, szczególnie w zakresie budowania relacji z klientami, pozyskiwaniu ich zaufania, zanim handlowcy zaczną sprzedawać rozwiązania
- zwiększaniu adekwatności i przewidywalności lejka sprzedażowego, poprzez szybką ocenę w jakim stopniu rozwiązania RSA są odpowiedzią na wizję zakupową (rozwoju) klienta, bez konieczności inwestowania w kosztowny proces, tzw. Proof of Concept, czyli testowego implementowania rozwiązań RSA do systemów IT klienta.
- poprawie skuteczności spotkań, tj. zwiększeniu konwersji od 1-go do 2-go i kolejnego spotkania
- szybkim wdrożeniu nowych handlowców, by jak najszybciej mogli prowadzić wartościowe rozmowy z klientami

## ROZWIĄZANIE

Konsultanci Story Seekers® pracowali z Nigelem i Wendy – osobą kierującą programami rozwoju kompetencji sprzedażowych, określanych w RSA terminem sales enablement, odpowiedzialną także za wdrażanie nowych handlowców do firmy.

Wspólnie wypracowaliśmy scenariusze rozmów z różnymi personami zakupowymi w firmach klientów, na różnych etapach cyklu zakupowego – a następnie podczas cyklu szkoleń handlowcy ćwiczyli prowadzenie rozmów handlowych z nowymi potencjalnymi klientami.

## REZULTATY

Już po kilku miesiącach od rozpoczęcia współpracy ze Story Seekers® w dziale sprzedaży doszło do kilku spektakularnych wyników

- Nick Komonsuwan, Account Manager w Tajlandii, zdobył i podpisał kontrakt z Tajską Agencją Bezpieczeństwa Cyfrowego (ETDA), odpowiadającą za ponad 300 agend publicznych w Tajlandii.
- Przyspieszono proces wdrażania nowych handlowców (standardowo trwa on od 6-9 miesięcy), z kompetencjami Story Seekers® konsultanci mogli prowadzić rozmowy handlowe już w pierwszych miesiącach swojej pracy.
- Zbudowano portfolio dobrych praktyk: *historii klientów, którym pomogliśmy*, spójną dla całego regionu oraz historię firmy RSA. Wspólna praca nad tymi historiami zaangażowała handlowców, a jej rezultaty w postaci odpowiednich historii i narracji pozwoliły na spójną komunikację z klientami.

**Rok 2015 Nigel zamknął na poziomie 120% realizacji planu. Od stycznia 2016 Nigel NG pełni rolę wice prezesa RSA na Azję Pacyfik i Japonię. Współpraca z Nigelem i jego zespołem trwa**

**od 4 lat. Dynamika wzrostu sprzedaży regionu Azji i Pacyfiku kierowanego przez Nigela za ostatni rok była najszybsza w grupie.**

- Wzrost biznesu rok do roku 24.1% Y/Y
- Wzrost sprzedaży do sektorów: Public + Infrastruktura krytyczna (169%)
- Wzrost w portfelu nowych klientów
- Wzrost handlowców realizujących 100% budżetu

## REFERENCJE

- Nigel Ng, Vice President RSA APJ  
[https://youtu.be/jQabZzJ\\_KQQ](https://youtu.be/jQabZzJ_KQQ)
- Richard Booth, CISSP, Fraud&Risk Intelligence, RSA APJ  
<https://youtu.be/bYjzFXm4Vhg>
- Antoine LeTard, General Manager ANZ RSA  
<https://youtu.be/GXZn5MIMJ8E>
- Ben Weldon, RSA Archer Business Manager  
<https://youtu.be/wVsxOc7Dohw>
- Simon Perry, Sales Consultant  
<https://youtu.be/bVEeT4AgDdY>

Chętnie odpowiemy na Twoje pytania.

Zadzwoń **+48 604 463 537** lub napisz do nas [kontakt@storyseekers.pl](mailto:kontakt@storyseekers.pl)