



HISTORIA KLIENTA, KTÓREMU POMOGLIŚMY CUSTOMER SUCCESS STORY

Aleksandra Skalska
Dyrektor Marketingu
Grupa Unipetrol

WPROWADZENIE

Ola jest dyrektorem marketingu w firmie petrochemicznej z siedzibą w Czechach. Pracuje od ponad 7 lat w firmie. Zarządza zespołem ok 20 osób. Współpracuje w międzynarodowym zespole, który składa się z ludzi sprzedaży i rozwoju produktu. Członkowie zespołu pochodzą z Polski, Czech i Niemiec. Celem Oli jest generowanie leadów oraz skuteczna komunikacja z otoczeniem biznesowym.

Kiedy spotkaliśmy się, Ola podkreślała, że bardzo lubi swoją pracę. Mówiła, że bardzo zależy na efektywnej komunikacji z klientami i partnerskiej współpracy z ludźmi. Chciała się wykazać i wesprzeć firmę w rozwoju.

WYZWANIA

W czerwcu 2016 Ola powiedziała mi, że ma małą wiedzę o klientach, co utrudnia jej, i zespołowi marketingowemu, skutecznie budować komunikację marketingową skoncentrowaną wokół klientów

Wspomniała, że ma trudności w wydobywaniu informacji od zespołu sprzedaży. Często spotykała się z niezrozumieniem, do czego są jej potrzebne szczegóły dotyczące wygranych lub przegranych kontraktów.

Czuła się sfrustrowana, ponieważ ciężko jej było przekonać zarówno zespół rozwoju produktów jak i sprzedaży do współpracy z marketingiem.

PUNKT PRZEŁOMOWY

Ola szukała sposobu jak wydobywać historie o klientach od sprzedawców. Powiedziała mi, że gdyby tylko miała narzędzie, aby gromadzić informacje o klientach w przystępny sposób, to byłaby bardzo zadowolona. Szczególnie była zainteresowana poprawą komunikacji w trzech działach: sprzedaż – rozwój produktów – marketing.

Było dla niej ważne, aby wszyscy zrozumieli, że mają wspólny cel i współpracowali ze sobą.

REZULTATY

W rezultacie w styczniu 2018 pomogliśmy Oli w zorganizowaniu warsztatu dotyczącego zastosowania storytelling'u w biznesie w języku angielskim. Dzięki temu 25 osób z działów marketingu, sprzedaży i rozwoju produktów z Czech, Polski i Niemiec zbudowało i przetrenowało opowiadanie historii sukcesów klientów.

W efekcie Ola zyskała skuteczne narzędzie do dzielenia się wiedzą w organizacji. Teraz zespół marketingowy lepiej rozumie biznes i może łatwiej budować komunikację z klientami. Dodatkowo Ola była niezwykle zadowolona z tego, że ludzie poznali się lepiej i zaczęli budować głębsze relacje oparte na większym zaufaniu.

REFERENCJE



„Warsztaty prowadzone przez Story Seekers to doskonała okazja, aby dowiedzieć się o praktycznych krokach, które sprzedaż i marketing może podjąć, aby prawdziwie zintegrować swoje działania.”

Aleksandra Skalska, Dyrektor Marketingu, Unipetrol RPA

Chętnie odpowiemy na Twoje pytania.

Zadzwoń +48 604 463 537 lub napisz do nas kontakt@storyseekers.pl