



“Generelt har det givet pote at sætte ind med en målrettet, direkte salgsindsats, en fremgangsmåde som selv i vore dage ikke er helt almindelig for en virksomhed som vores.”

“Inden vi startede på det, havde vi som de fleste andre i branchen klaret os med mund-til-øre metoden. I perioder godt nok, men vanskeligt at styre, så i de senere år har vi erkendt, at vi kun får en fornuftig udnyttelse af vores produktionsapparat ved at gå aktivt ind i det opsøgende salgsarbejde. Også fordi det er blevet mere almindeligt for vores naturlige aftagere at vende blikket mod øst, både nærøsten i Europa og det egentlige fjernøsten, i hvert fald så snart “der er lidt seriestørrelse på”.

Denne direkte salgsindsats har Jørgen Lauritsen hjulpet os med. Jeg kom i kontakt med ham gennem TIC (Teknologisk Informations Center) på et tidspunkt, hvor vi overvejede at deltage i den første underleverandørmesse i Bella Center. Vi satte en aktivitet i gang i forvejen for at motivere mulige kunder til at møde os på udstillingen, og Jørgen var med til at følge dem op.

Senere har vi undersøgt, hvordan vi mere præcist kan definere vores potentielle kundegrupper ud fra den database, der er et af Jørgens arbejdsredskaber. Desuden har han været med til følge op på tidligere kunder, vi af en eller anden grund havde mistet kontakten med. F.eks. fordi efterspørgslen efter vores ydelser havde ligget stille et stykke tid eller fordi vi havde haft for snæver kontaktflade i kundevirksomheden og der var sket personaleudskiftninger. På begge fronter har vi haft glæde af samarbejdet.

Dér, hvor Jørgen Lauritsen nok især har sin styrke, er i hans evne til at strukturere tingene. Og hans evne til at forfølge de muligheder, der viser sig”.

Helge Ingemann, Ingemann Maskinfabrik A/S