



***“Set i bakspejlet gav investeringen i samarbejde med Jørgen Lauritsen ret hurtigt udbytte – og det i et marked, hvor modningstiden for et kundeemne ellers ofte løber op i et par år!”***

“For nogle år siden lærte jeg Jørgen Lauritsen at kende via TIC (Teknologisk Informations Center) i Roskilde. Vores virksomhed var da i gang med en udflytning, og samtidig omlægning fra værksted med mange sideaktiviteter til maskinfabrik specialiseret i fremstilling af forme til industrien.

Efter investering i helt nybyggede produktionsfaciliteter skulle vi ud at herve flere kunder. Hidtil havde vi gjort det selv, og det fungerede fint med vores flade organisationsstruktur, hvor hver enkelt medarbejder havde mange funktioner, altså også snakkede med kunderne, lavede tilbud, fulgte op på produktionen osv. Men nu måtte vi have én ind fra sidelinien til hjælp i det opsøgende salgsarbejde. Og til at få det systematiseret lidt. Med det kendskab, jeg havde til Jørgen Lauritsen, var det naturligt for mig at vælge ham til opgaven.

Vi gør det, at vi i fællesskab definerer, hvilke typer af virksomheder der er potentielle kunder, Jørgen går så ind i sin database og finder alle dem, der svarer til forudsætningerne. Vi kigger dem igennem og bliver enige om, hvem Jørgen skal bearbejde. Det gør han så, og han har et godt tag på arbejdet, bla. at få accept på uddybning af mulighederne for et samarbejde. Og jeg har god føling med processen i de oversigter over resultater, han laver for hver kontakt.

Set i bakspejlet gav investeringen i samarbejde med Jørgen Lauritsen ret hurtigt udbytte – og det i et marked, hvor modningstiden for et kundeemne ellers ofte løber op i et par år!

Efter starten af samarbejdet droppede jeg i øvrigt alt, hvad der hedder annoncering. Jeg kom snart til den erkendelse, at det giver meget bedre resultater med “sådan en som Jørgen” og hans evne til at gå direkte efter de kunder, vi gerne vil have.”

Niels Nielsen, oc form