

**Nyheder**

Send pressemeddelelse,  
Råvarepriser, Branchestatistik,  
Artikellarkiv, Modtag nyhedsbrev

**Køb & Salg**

Maskiner og anlæg, Produkter,  
Kompetencer

**Find**

Job, Licitationer, Kurser,  
Virksomheder, Messer

**Medlem**

Bliv medlem, Log ind, Netikette,  
Medlemsliste, Kontakt os,  
Annoncering

## Enopsol har ikke længere ondt i salget

27. august 2015 12:56 - Af [Maria Berg Badstue Pedersen](#)

Over de senere år har Enopsol oplevet den største ordretilgang nogen sinde. Det skyldes et helt særligt salgs-samarbejde.



I efteråret 2013 indførte [Enopsol](#) ApS en ny salgstilgang, der skulle vise sig at give virksomheden den største ordretilgang i firmaets historie – på halvandet år voksede pipelinen med 52 mio. kr.

Forud var gået 7 år, hvor virksomheden var præget af travlhed, flaskehalse omkring direktørens tid, og hvor det var svært at finde tid til en løbende salgssindsats. Det var desuden svært at vide hvilke salgstilltag, der virkede.



Foto: Enopsol

- Både jeg selv og mine medarbejdere brænder for vores tekniske løsning - og mindre for salget, som ingen af os i øvrigt har tid til. Udfordringen var at finde tid til at udnytte vores potentiale og lykkes med vores ambitioner, fortæller adm. direktør hos Enopsol Stig Niemi.

Løsningen blev et samarbejde med Effekt Salg & Marketing ApS, hvilket har resulteret i en anderledes måde at gribe salget an på.

### Droppet tanken om det perfekte

Enopsol har siden 2013 droppet tanken om det 'perfekte'. Ting er altid under udvikling. I stedet for at sætte ind med store forkromede løsninger, nedbrydes store opgaver til flere små, som dermed kan indpasses i en travl dagligdag.

Samtidig tvang Effekt Salg & Marketing Enopsol til benhård prioritering og at nedsætte målbare, synlige mål. Og det har i den grad fået betydning for virksomheden.

- Vi havde brug for at kunne fokusere på dét, vi er gode til og få hjælp til at prioritere. I dag er vi blevet i stand til hele tiden at gå den lige vej mod målet, siger Stig Niemi.

### Enopsol ikke alene

Birgitte Forné og Marie Høybye, som de sidste 5 år har drevet salgsoptimeringsfirmaet Effekt Salg & Marketing ApS, oplever massevis af virksomheder med spændende produkter og løsninger, der ikke formår at udnytte deres vækstpotentiale til fulde. Enopsol er langt fra den eneste med ondt i salgstilgangen.

- Verden er dynamisk. Dét, der gælder i dag, kan være uaktuelt om 1 måned. Derfor er evnen til at tilpasse sig vigtig. Vi er overbeviste om, at hvis flere virksomheder gik væk fra 'big bang'-tilgangen, hvor man sætter alt ind på én eller få ting - og i stedet fokuserer på at indføre en bredde og en kontinuitet i salgssindsatserne, så ville salgs- og marketingudgifterne kunne reduceres væsentligt. Denne besparelse vil kunne slå igennem på bundlinjen i de danske mindre og mellemstore virksomheder, og det er i sidste ende vores mission, siger Marie Høybye.