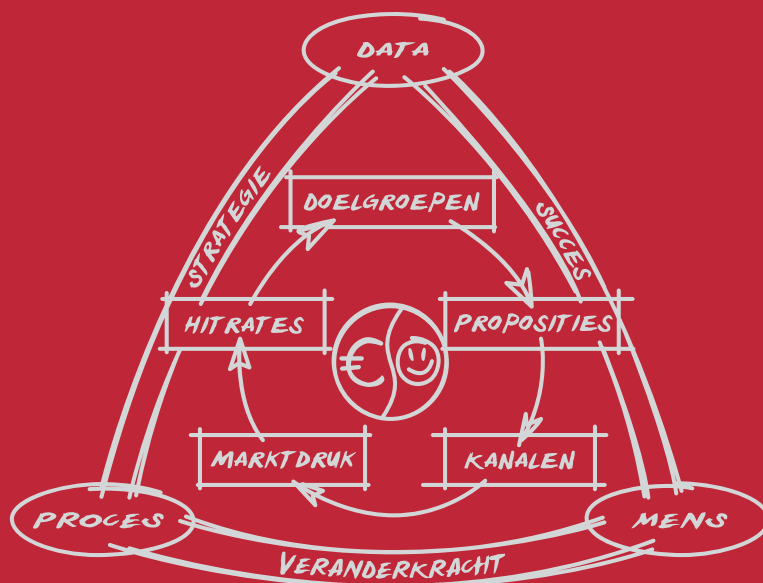




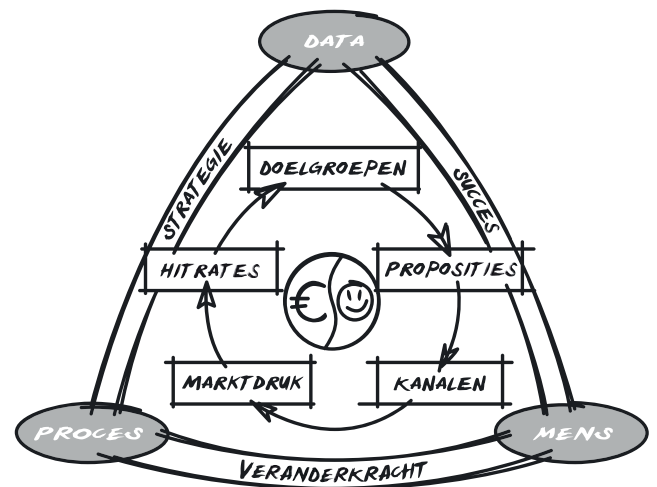
Voor commerciële professionals

best of two worlds





Wie blijvend commercieel succes en meer omzet tegen lagere kosten wil realiseren, heeft een wendbare en continu lerende organisatie nodig. RedFoxBlue bouwt dergelijke organisaties door data analyse te koppelen aan procesoptimalisatie en ervaringsgericht leren. Daar slagen we in doordat we diepgaande marketing- en saleskennis koppelen aan drie pijlers van verandering (data-proces-mens). Onze aanpak heeft al 17 jaar aantoonbaar resultaat bij inmiddels meer dan 800 klanten.



De naam RedFoxBlue

RedFoxBlue werd in januari 2005 de nieuwe naam van Sales Competence Centre (SCC). De reden van de naamwisseling was dat veel bedrijven "competence centre" associeerde met "trainingsbureau". En dat wilde we nou juist niet zijn.

In de periode dat we een nieuwe naam zochten kregen we vanuit SCC training op de "Spiral Dynamics" methodiek. Deze methode hanteren we nog steeds onder de naam "Waarden Dynamica".

"ROOD" zo leerden we was de kleur van "passie, actie, daadkracht, hard werken en scoren". Maar ook van "doen zonder denken", "niet gestructureerd werken" en vooral "gebrek aan PDCA". Onze constatering was dat veel salesorganisaties waarvoor we werken een hoge dosis "rood" hadden.

"BLAUW" zo leerden we, was de kleur van "structuren, processen, ratio's en meten". Iets waar binnen SCC grote behoefte aan was om van het "netwerk" een echt "bedrijf te maken. Wij merkten dat ook veel salesorganisaties behoefte hadden aan "Blauw". Sales(management) was, zo vonden wij, een echt vak waar HART (rood) en HARD (blauw), hand in hand zouden moeten gaan. De meerwaarde van SCC zou dan ook moeten zijn om "rode salesorganisaties" - met behoud van passie en daadkracht - met "blauw" te verrijken.

Als je een "rode" salesorganisatie door "blauw" trekt dan krijg je in de mengvorm de kleur Oranje. De kleur Oranje staat voor "slim winnen op een gestructureerde, planmatige en effectieve manier". Het combineert het beste van "rood" en "blauw".

Een symbool voor "slim winnen op een gestructureerde, planmatige en effectieve manier" werd al snel gevonden. De "slimme, ervaren vos" die zich door niets en niemand laat tegenhouden in het veroveren van zijn prooi. Ofwel, de RFB partner die op een slimme manier tot het uiterste gaat om zijn/haar klanten en zichzelf te laten winnen.

Bovenstaande resulteerde in de naam RedFoxBlue. Een topbedrijf dat salesorganisaties begeleidt om "rode passie" en "blauwe planmatigheid" te combineren tot "effectief en efficiënt werken om te winnen".

Onderscheidend en rebels als we waren hebben we nog een aantal jaren "Red in het blauw" geschreven en "Blue in het rood". Het vosje was een tangram dat symboliseerde dat al die totaal verschillende RFB partners samen een heterogene eenheid vormden en die een kende verschillende vormen om klanten succesvol te maken.



Wie wij zijn?

Een team van professionals, die allen passie, professionaliteit en prestaties in hun DNA hebben. Waar blijkt dat uit? Wij gaan niet alleen voor het sluiten van de deal, maar vooral voor het openen van nieuwe mogelijkheden voor onze opdrachtgevers.

Klanten van RedFoxBlue ervaren serieuze impact op hun commercieel resultaat

- Inspelen: wij spelen in op behoeftes in huidige en toekomstige markt en door constant alert te zijn op veranderingen op ons speelveld en dat van onze klant.
- Overtreffen: wij overtreffen de klantvraag door dat continue verbeteren zodat we onze klanten kunnen verrassen.
- Lange termijn: wij zijn een lange termijn partner voor onze klanten door het constant nastreven van verbetering voor onze klant waarbij wij gemotiveerd worden door zijn succes.

Ik werd als partner van RedFoxBlue expert op mijn domein

- Vrijheid: ik heb de vrijheid en mogelijkheid om keuzes te maken. Binnen de samenwerking zijn de gemaakte afspraken echter niet vrijblijvend.
- Kennis en kunde: ik werk in een lerende omgeving waar ik op ieder niveau en op diverse manieren mijn kennis en kunde blijvend kan en moet vergroten en delen.
- Values: mijn values en het daarbij behorend gedrag komen voort uit mijn intrinsieke motivatie en geven mij, de partners en mijn naasten de energie en motivatie. Ik ben trots op mijzelf, RFB en de bereikte resultaten.

Aanleiding / why en doel

RedFoxBlue overtreft de verwachtingen van zijn klanten door passie en professionaliteit vanuit de expertise data, proces en mens. Het overtreffen van de verwachtingen van klanten leidt tot positieve referrals door deze klanten en een beter imago. Een beter imago leidt tot het aantrekken van nog meer betere mensen, welke betere opdrachten binnenhalen en deze beter uitvoeren. En dat leidt dan weer tot het overtreffen van de verwachtingen!

“Klanten ervaren serieuze impact op hun commercieel resultaat. Jij wordt expert op hun domein om hun verwachtingen te overtreffen.”

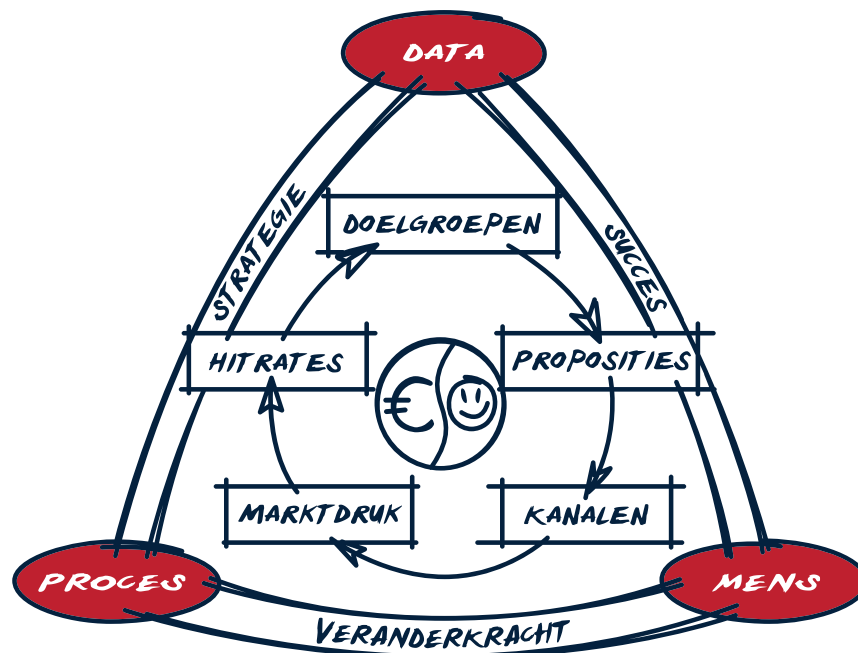
Doelen van RedFoxBlue

- Klanten helpen hun commerciële resultaat te verbeteren.
- Partner welvarendheid: als RedFoxBlue streven wij naar structureel minimaal 100 dagen uitvoer tegen marktconform tarief. Partners krijgen optimale begeleiding, faciliteiten en tools om hun welvarendheid en persoonlijke doelen in te vullen.
- Groei in kwantiteit en kwaliteit: als RedFoxBlue streven wij naar structureel verhogen van de omzet naar minimaal 10 mln. verkregen door huidige en mogelijk nieuw ontwikkelde of verworven entiteiten binnen een solide en flexibele organisatie.



Data

Data is het verborgen goud. We helpen bedrijven inzichten uit data te halen en daarmee de performance van de sales en marketing activiteiten te verbeteren. Op welke doelgroepen moet ik me richten? Met welke propositie raak ik mijn prospect in het hart? En via welke (mix van) kanalen kan ik hem het meest succesvol benaderen?



Proces

Met behulp van lean six sigma methoden en technieken helpen wij u bij het verhogen van de toegevoegde waarde in het verkoopproces.

Continu leren (PLAN-DO-CHECK-ACT), eliminatie van verspilling, creatie van flow en verbetering van de voorspelbaarheid van uw omzet zijn het resultaat.

Mens

De mooiste inzichten en beste oplossingen zullen niet succesvol zijn, als uw mensen het verschil niet kunnen maken. In onze programma's maken we gebruik van de principes van ervaringsgericht leren. Door korte cycli te combineren met de juiste interventies, ontstaat een lerende organisatie, die snel haar resultaten verbetert.



Ervaring RedFoxBlue partners

Sales zit ons in het bloed, en gedragsverandering is onze passie. Een RedFoxBlue professional is een vakman met 'de kop recht op de romp'. Op basis van jaarlijks onderzoek bij onze opdrachtgevers wordt hij/zij verder getypeerd als: gedreven, professioneel, maakt het verschil, betrouwbaar, proeven, resultaatgericht en met lef.

Professioneel

- *Wij zijn vakmensen*
- *Wij gebruiken bewezen methodieken*
- *Wij hebben een visie op de commerciële functie van morgen*

Met passie

- *Wij geloven in sales en verandering*
- *Wij gaan voor meetbaar, blijvend resultaat*
- *Wij zijn succesvol als onze klant dat is*

Waar ligt onze toekomst?

"Onze toekomst ligt opgesloten in onze passie. Onze droom is klanten aantoonbaar beter te laten presteren vanuit de overtuiging dat de winnaar van morgen excelleert op customer excellence en op veranderkracht"

"Dit vereist van organisaties een transitie naar een aanpak waarin een slim samenspel tussen 3 kernkwaliteiten tot de hoogste klantwaarde en blijvend betere resultaten leidt. Data optimalisatie, Proces optimalisatie, en Menskracht"

"Wij beheersen dit samenspel op de 3 kernkwaliteiten in al haar facetten. Het is al meer dan 15 jaar onze passie organisaties te helpen in hun transitie naar 9+ prestaties. Zij zijn namelijk de winnaars van morgen."

"Onze groei is geen doel op zich. Wel die van onze klanten. Tegelijk hebben we de rotsvaste overtuiging dat onze route zal leiden tot een blijvend gezonde groei in welzijn en welvarendheid van de aangesloten RedFoxBlue partners"

"Wij zijn succesvol als onze klant dat is."



Waar zijn wij naar op zoek?

RedFoxBlue is vooral een plek voor echte professionals die de zelfstandigheid aan kunnen en "best of both worlds" zoeken. Je wil los van je corporate omgeving, de regels, gebrek aan erkenning en de interne politiek. Je wil je eigen pad bepalen en inrichten, successen boeken met erkenning. Tegelijk zoek je een netwerk waar zaken geregeld zijn die geregeld moeten worden en waar je bloedbroeders in ondernemerschap en vakbroeders op je vak je inspireren, helpen en waar nodig confronteren.

Onze groei en toekomstplannen maken dat we met name op zoek zijn naar ervaren:

- Professionals op commerciële performance verbetering (de architect van de transitie; IST-SOLL bouwen en bij voorkeur leiding nemen om deze transitie waar te maken)
- Professionals op data excellence
- Professionals op proces optimalisatie (bijv. LEAN)
- Professionals en implementatie professionals op ervaringsgericht leren.
- Interim Sales managers/directeuren.

Wat kan het opleveren?

RedFoxBlue is gewend te verkopen. Maar niet nu. Onze stelling is "you can bring the horses to the water, but you cannot let them drink".

Of onderstaande kenmerken je aanspreken is aan jou. Het zijn een aantal feitelijkheden en zaken zoals ze door RFB collega's worden benoemd.

- "Ik zit aan het stuur van mijn eigen falen en succes"
- "Weg van politieke spelletjes, regels en bureaucratie"
- "Ik pak meer vakantie en soms is het 60 uur per week aan de bak"
- "Het verdient beter"
- Leuke collega's
- Goede programma's

Verder nog:

- Tussen 15 en 20 leerdagen per jaar op onze kern competenties
- Support op je eigen sales via leads, netwerk events en training
- Coaching op je persoonlijke verkoopplan

Tenslotte, de beste professionals die zich bewijzen, de kunde hebben en vooral ook de wil om samen met ons verder te innoveren en groeien bieden we een interessant ingroeimodel als aandeelhouder.



Franchise RedFoxBlue

RedFoxBlue biedt de allerbeste randvoorwaarden voor succesvol ondernemen in salesoptimalisering:

Begeleiding:

- Eerlijke franchise formule met respect voor de ondernemer (vrijheid in verbondenheid)
- Sales en coaching plan

Acquisitiesupport:

- Ondersteuning bij acquisitie dmv centrale acquisitiedagen, organisatie prospectsbijeenkomsten en leads

Methodieken:

- Sterk merk en onderscheidende commerciële programma's

Opleidingen:

- Een goed inwerkprogramma bij aanvang
- Minimaal 15 trainingdagen per jaar om voorop te blijven lopen in ons vakgebied

Beloning op basis van eigen succes:

- Krachtige leeromgeving op strategisch-, sales- en change management

Collega's:

- Hecht netwerk van de allerbeste professionals in het optimaliseren van commerciële organisaties

Kantoor:

- Centraal kantoor met klantruimtes en werkplekken

Hoe zit RedFoxBlue in elkaar?

RedFoxBlue is opgericht in 2000 als een franchise organisatie en is dat nog steeds. Wat ons betreft de beste garantie om "best of both worlds" te combineren.

De structuur is opgesteld vanuit de "low cost - high value" principes. Alleen investeren wat direct waardevol is voor klanten en RedFoxBlue professionals

"Geniet bij RedFoxBlue van 'best of two worlds.'"

Onze fee is relatief laag, deze wordt met name besteed aan:

- Lead generation en positionering (website, events, sales boosts)
- Leer dagen
- Back-office support (o.a. via CRM, RFB bibliotheek etc.)
- Beperkte directievoering
- Klantcases, materialen en optimaliseren
- Events waar we als spreker optreden
- Productontwikkeling

**Interesse om ook partner te worden bij RedFoxBlue.
Bel direct met onze managing partner
Robert Hamminga op 06 19 22 87 08.**

Kom succesvol ondernemen in sales optimalisatie
