

# PROFILERING EN ZICHTBAARHEID ALS AANJAGER VOOR GROEI

"Waardevolle, vakinhoudelijke informatie aanbieden die precies op mijn doelgroep is toegespitst. Door deze manier van communiceren profileer ik mezelf als expert in mijn vakgebied.

Dit wordt opgemerkt, mensen nemen nu zelf contact met mij op."

Wilma Antonisse-Dobbe,  
Directeur, Harteveld Groep BV

## Harteveld Groep BV

De Harteveld Groep vernieuwt, verbetert en beveiligt organisaties uit onderwijs, overheid, zorg en zakelijke dienstverlening.

"Wij koppelen onze uitgebreide kennis van deze sectoren met onze specifieke kennis op het gebied van informatiebeveiliging, kwaliteitsmanagement, ICT, bedrijfsvoering en strategie. Dit leidt tot een unieke kenniscombinatie die aan onze klant ten goede komt."



## HARTEVELD GROEP

### Harteveld koos voor de Social Media Selling & Marketing Strategie van 2MARK-IT

"Acquisitie bedreven wij vroeger op de traditionele manier, enerzijds op basis van het traditionele netwerken en anderzijds via telemarketing. Deze aanpak was behoorlijk arbeidsintensief, schoot er daarom vaak bij in en wat je zag, is dat dit ons uiteindelijk niet de juiste potentiële organisaties en beslissers opleverde op senior management en/of bestuurlijk niveau.

Ik wilde in ons business development proces kwaliteit en structuur aanbrengen. Daarom besloot ik, ook op basis van het hedendaagse veranderde online communicatie en koopgedrag, dat we dit anders moesten gaan doen. 2MARK-IT kwam met een duidelijk, gestructureerd en vernieuwend plan. Deze nieuwe, meer marktconforme Social Selling Strategie maakte mij enthousiast en ik wilde deze nieuwe uitdaging graag aangaan en mij deze strategie zowel in aanpak, uitvoering en monitoring eigen maken."



2MARK-IT is een internationaal Social Selling - en marketingbureau, welke ICT-, advies- en consultancy organisaties adviseert en ondersteunt met onderscheidende Social Selling en hybride programma's, voor het ontwikkelen van nieuwe en bestaande klanten in complexe salestrajecten. 2MARK-IT bestaat uit een ervaren en gedreven team van Social Selling en business development consultants, die op basis van hun internationale ervaring, ondersteunt door innovatieve Social Media Marketing tools, adviseren in sales en marketing klantvraagstukken en deze vertalen naar de juiste professionele en succesvolle Social Selling programma's.

Tot op heden heeft 2MARK-IT 125 Social Selling en business development programma's ontwikkeld in Europa en Amerika.

Enkele van onze tevreden klanten zijn: Axians, CCS - RoundCube, Coniche, Credon, Datech, Deloitte, Exact Software, Harteveld Groep, Hitachi, NMC/Skondras, Syntouch, TechData en Verint.

Meer info op [www.2mark-it.nl](http://www.2mark-it.nl)

