

INGERSOLL RAND ÎȘI CREȘTE PERFORMANȚA ÎN VÂNZĂRI PRIN LEARNING & DEVELOPMENT LA NIVEL GLOBAL



DESPRE INGERSOLL RAND

Ingersoll Rand este un producător și distribuitor global de soluții de aer comprimat, piese, accesorii și servicii pentru o gamă largă de industrii și aplicații. Cu peste 160 de ani de expertiză în domeniul compresoarelor de aer, compania a fuzionat cu Gardner Denver în 2020.

Cu peste 21.000 de angajați și o rețea extinsă de distribuitori, Ingersoll Rand livrează cele peste 80 de branduri ale sale prin produse și soluții de înaltă performanță, în medii dificile și complexe, la nivel global.

PROVOCAREA

Ingersoll Rand avea obiective ambițioase de creștere și trebuia să obțină o abordare consecventă și structurată a dezvoltării vânzărilor. Performanța varia considerabil între echipe, iar dezvoltarea competențelor de vânzare evoluase în timp în mod neuniform, echipele învățând în principal din practică, ceea ce a dus la inconsecvențe, la potențialul apariției unor obiceiuri depășite și la o aliniere limitată la bunele practici.

Fiind o companie globală care vinde atât prin distribuitori, cât și prin vânzare directă, Ingersoll Rand avea nevoie, de asemenea, să consolideze modul în care echipele de vânzări gestionau relațiile cu distribuitorii, nu doar din perspectivă comercială, ci și ca parteneri pe termen lung și extensie a propriei forțe de vânzări.

Colin Mander, Director Distribuție Europa și Orientul Mijlociu, Ingersoll Rand, spune:

“Vânzarea prin distribuitori este complexă, pentru că fiecare partener operează diferit. Pentru a ne susține ambițiile de creștere de două cifre, trebuia să investim în echipele noastre de vânzări și să le oferim instrumentele necesare pentru a avea succes. Trecuse mult timp de când beneficiaseră de un sprijin formal de dezvoltare, așa că era vorba despre reîmprospătarea competențelor de bază și crearea unei abordări consecvente, comune, la nivelul întregii companii.”



PUNCTE-CHEIE ALE SOLUȚIEI ȘI REZULTATE

- Ingersoll Rand obține o abordare consecventă a dezvoltării vânzărilor în mai multe țări, beneficiind în același timp de livrare în limba locală și de traineri relevanți din punct de vedere cultural.
- Echipele de vânzări își dezvoltă competențe practice pentru a lucra mai eficient cu distribuitorii, tratați ca parteneri reali, îmbunătățind atât relațiile, cât și execuția de zi cu zi.
- Compania pune bazele unei creșteri sustenabile a vânzărilor pe termen lung, susținută de un nivel ridicat de implicare și de feedback constant pozitiv privind dezvoltarea competențelor de vânzare în diferite regiuni.

SOLUȚIA

Ingersoll Rand a ales Tack TMI ca partener global de learning and development datorită prezenței sale internaționale, livrării în limbi locale și costurilor competitive. Împreună, au livrat un program personalizat, Selling Through Distributors, axat pe îmbunătățirea capabilității de vânzare, a implicării distribuitorilor și a consecvenței între piețe. Programul de dezvoltare s-a bazat pe filosofia de vânzări Tack TMI, PRO-PAYBACK Selling®.

Programul, practic și interactiv, i-a ajutat pe oamenii de vânzări să înțeleagă cum să vândă prin distribuitori și a abordat teme precum gestionarea lead-urilor, tratarea obiecțiilor în vânzare, înțelegerea marjelor și sprijinirea succesului distribuitorilor. Programul a fost pilotat în Marea Britanie, rafinat și apoi extins în toată Europa, cu traineri locali care au adaptat conținutul la contextul cultural și comercial al fiecărei piețe.

„Când vinzi prin distribuitori, aceștia sunt, în fapt, o extensie a forței tale de vânzări. Un singur om de vânzări poate fi responsabil de o țară și de gestionarea a 10 sau 12 distribuitori, toți cu niveluri foarte diferite de capabilitate. Programul de dezvoltare în vânzări ne-a ajutat să ne asigurăm că echipele noastre înțeleg cu adevărat fundamentele comerciale, precum marjele, și cum să lucreze cu distribuitorii pentru a-i face mai de succes. El adaugă „Obiectivul nu a fost să îi facem pe toți identici, ci să îi facem pe toți să lucreze în același mod și să fie aliniați în jurul unei abordări de vânzare consecvente.”



Feedback pozitiv

Deși programul este încă într-o etapă relativ timpurie, feedbackul din primele implementări a fost foarte bun, iar primele concluzii indică un nivel ridicat de implicare. Echipa de distribuție din Italia a descris programul de learning and development ca pe o oportunitate valoroasă de a se alinia în jurul rolului și responsabilităților Distribution Managerului. Formatul interactiv i-a încurajat pe participanții din Italia să se provoace,

să reflecteze la situații reale de business și să aplice imediat învățarea în activitatea lor de zi cu zi. Experiența solidă a trainerului și abordarea sa practică au fost apreciate în mod special, exemplele din viața reală, simulările și jocurile de rol ajutând echipa să navigheze provocările unei piețe extrem de competitive. Programul a adus mai multă claritate asupra competențelor-cheie, a consolidat capabilitățile comerciale și de management al relațiilor și a ajutat la identificarea unor noi oportunități de business.

„Am fost încântați să aflăm că dezvoltarea în vânzări a fost percepută ca fiind atât captivantă, cât și cu impact, existând un interes puternic pentru continuarea parcursului de învățare prin sesiuni suplimentare, care să dezvolte în continuare capabilitatea, performanța și coeziunea echipei. Așteptăm cu interes și mai mult feedback în săptămânile următoare.”

Ce urmează

Ingersoll Rand intenționează să își continue parteneriatul cu Tack TMI, extinzând colaborarea către teme suplimentare de vânzări, precum negocierea, dar și către programe de reîmprospătare continuă a competențelor. Sunt planificate și implementări în alte țări, susținând obiectivul pe termen lung al Ingersoll Rand de a construi o organizație globală de vânzări performantă și aliniată. Colin subliniază:

“**Lucrăm cu Tack TMI pentru a dezvolta un program de negociere de o zi pentru anul viitor. Una dintre cele mai mari provocări ale noastre a fost limba, iar abilitatea demonstrată a Tack TMI de a livra learning and development în limbile locale necesare, din Marea Britanie, Italia, Spania, Franța și Polonia până în India, este un diferențiator major.**”

BENEFICII

O abordare mai consecventă a vânzărilor

Echipele de vânzări au acum un cadru comun pentru vânzarea prin distribuitori, aplicat în toate regiunile, care susține o capabilitate comercială mai puternică prin instrumente și tehnici practice.

Echipe de vânzări mai motivate și mai implicate

Oamenii de vânzări se simt susținuți, apreciați și considerați o investiție importantă de către organizație.

Relații mai puternice cu distribuitorii

Instrumentele îmbunătățite și dezvoltarea competențelor permit o colaborare mai strânsă cu distribuitorii, ca parteneri și extensie a forței de vânzări.

Pregătire mai bună pentru creșterea viitoare

Echipele de vânzări sunt aliniate și pregătite să susțină obiectivele de creștere de două cifre până în 2026.

Livrare globală eficientă, cu impact local

Programele livrate în limbi locale sunt adaptate nevoilor culturale și de piață, menținând în același timp consecvența la nivel global.

DESPRE COLABORAREA CU TACK TMI

“**Am ales Tack TMI pentru capacitatea lor dovedită de a livra atât la nivel global, cât și local, lucru pe care puține companii îl pot face. Ne-au oferit agilitatea, consecvența și amplexarea de care aveam nevoie în 50 de țări și 8 limbi.**”

Colin Mander, Director Distribuție Europa și Orientul Mijlociu, Ingersoll Rand