

Howaboutsales haalt in recordtempo 700.000 euro op en gaat voor revolutie in de Belgische CRM-markt

Hoewel in de digitale wereld de middelen voor het grijpen liggen om efficiënt te werken, zitten heel wat bedrijven nog vast in logge structuren met kafkaïaanse toestanden als gevolg. Howaboutsales helpt deze bedrijven om efficiënt te werk te gaan met een BRM-oplossing (Business Relationship Management).

De digitalisering is al enkele jaren geleden ingezet. Toch slagen bedrijven er nog steeds in om inefficiënt te werk te gaan. Logge structuren met stroeve communicatie leiden vandaag de dag nog steeds tot wraakroepende frustraties. Stel je voor: je wil een offerte aanvragen bij een nieuwe autoverzekeraar en je vraagt via de website van de verzekeringsmaatschappij een afspraak. Eerst dien je online een uitgebreide vragenlijst in te vullen om “onze persoonlijke service te verbeteren”. Na het invullen van de lijst, krijg je een afspraak bij het lokale verzekeringskantoor. Maar wanneer je daar aan tafel schuift, blijkt de plaatselijke makelaar geen idee te hebben van wie je bent. En dat terwijl je vorige week op de website nog een pak details invulde.

Dichter bij elkaar brengen

Die verzekeringsmaatschappij is duidelijk op zoek naar een missing link. Een tool om de verbinding tussen het hoofdkantoor en het filiaal efficiënt te laten verlopen. En daar speelt Howaboutsales op in. Howaboutsales is een start-up die een CRM-tool ontwikkelde voor bedrijven die met verschillende sales partners of verdelers werken. De oplossing wordt ook wel BRM genoemd, wat staat voor Business Relationship Management of Broker Relationship Management. Howaboutsales wil de bedrijven en hun partners dichter bij elkaar brengen, op een gemakkelijke en efficiënte manier. “We zien deze trend al bij sociale media zoals Facebook”, legt CEO Frie Pétré uit. “Facebook is er om mensen, en sinds kort ook collega’s, dichter bij elkaar te brengen. Via het platform kan je vlot communiceren en dreigt er geen informatie verloren te gaan. Via ons BRM-platform brengen wij bedrijven en partners dichter bij elkaar. Zo heeft iedereen de juiste info om efficiënt en klantgericht te kunnen werken. De uitwisseling van data heeft enorme voordelen.”

Werken en denken als een start-up

Wat Howaboutsales uniek maakt, is zijn “start-up way of working”. Howaboutsales werkt via een speciaal traject waarbij de bedrijven zelf meewerken aan een oplossing. Binnen het bedrijf wordt een werkgroep opgericht, die samen met Howaboutsales zoekt naar de problemen en pijnpunten. Zo biedt Howaboutsales een creatieve en perfect op maat aangepaste oplossing. “Belangrijk is dat we bestaande hiërarchie onderuit halen”, zegt Frie Pétré. “Zowel topmanagers als gebruikers en partners worden bij de configuratie betrokken, zodat iedereen tevreden is.”

Dat de werkwijze van Howaboutsales aanslaat, bevestigt Sales Development Manager Hans Tops van bpost. “Binnen bpost zijn wij op zoek naar een manier om onze sales efficiënter te doen verlopen. We hebben al heel wat sales people over de vloer gekregen, maar die voldoen niet aan onze verwachtingen. Ze hebben geen verhaal en weten niet wat voor ons de toegevoegde waarde is. Of ze hebben het alleen over hun product en hun business. Hun product of oplossing is te nemen of te laten”, zegt Hans Tops.

“Howaboutsales is dan ook een verademing”, vult Tops aan. “Er wordt eerst samen gekeken naar onze pijnpunten en samen werken we een oplossing uit. Howaboutsales reikt oplossingen en denkt proactief mee. Howaboutsales luistert naar waar jij als business mee bezig bent. Waar je staat met het verkopen in de organisatie? Wat zijn je pijnpunten? Wat zijn de verbeterpunten en de efficiency gains die je kan bereiken dankzij de oplossingen die Howaboutsales kan aanbieden? Zij zoeken mee naar de antwoorden op onze vragen en samen werken we naar een perfecte oplossing op maat.”

Succesvolle kapitaalrondes

Als een slapende diamant werd Howaboutsales in 2016 opgericht in België. Hoewel de co-founders al een paar jaar actief waren met de ontwikkeling van een eenvoudige CRM-oplossing, werd het pas echt een beloftevolle start-up bij de ontwikkeling van de innovatieve BRM-oplossing. Sindsdien gaat het hard en is Howaboutsales klaar om de CRM-markt te veroveren. Vanuit België wil het bedrijf uitbreiden naar Europa. Gedurende vier maanden ging Howaboutsales op zoek naar het nodige kapitaal via verschillende fundinginitiatieven. En dat ging snel: via KBC Brussels, Bolero Crowdfunding, BNP Paribas Fortis en enkele business angels haalde Howaboutsales 700.000 euro binnen om op te starten. Ook bij Innoviris is Howaboutsales nog in de running. “We zijn goed vertrokken om onze werking binnen België en de rest van Europa uit te breiden”, zegt Frie Pétré. “We merken ook dat er nog veel ruimte is op de CRM-markt. Vlaanderen en Europa staan digitaal achter tegenover de Verenigde Staten. Indien we onze economie willen doen groeien, moeten we de digitalisering omarmen.”

Over Howaboutsales:

Howaboutsales is een start-up die een BRM-oplossing aanbiedt. Een aangepaste CRM-tool om de relaties tussen bedrijven en hun partners te verbeteren. De samenwerking met haar klanten gebeurt via een creatieve start-up manier van werken. Samen met haar klant, vormt Howaboutsales een tijdelijke werkgroep om de digitale communicatie en sales te verbeteren, door efficiënte uitwisseling van gegevens. Via de eigen BRM-tool wil Howaboutsales bedrijven en sales partners of verdelers dichter bij elkaar brengen, zodat de klant uiteindelijk sneller en beter kan geholpen worden.

Contacts:

Frie Pétré
CEO
+32 (0)478 532 423.

Sophie Engels
FAMOUS Relations
PR Manager
Sophie.engels@famousrelations.be
+ 32 (0)474 87 21 27