

Pieter Verbrugghe

'Dean One werkt  
100% indirect'

**"We helpen  
onze partners  
succesvol te zijn"**

Ruim twee maanden is Pieter Verbrugghe nu Directeur Sales en Marketing bij Dean One. Hij is onder de indruk van de flexibiliteit binnen de organisatie en bij de partners nu het coronavirus een andere manier van werken afdwingt. *Tekst Mels Dees*

**P**ieter Verbrugghe vindt het boeiend te zien hoe de huidige situatie de business van verschillende partners beïnvloedt. "Sommigen zijn erg druk met het uitbreiden van hun diensten bij bepaalde eindklanten. Terwijl anderen concluderen dat de kantoren leeg zijn en er geen sales mogelijk is als partijen niet bezocht kunnen worden." Er is, zo ziet Verbrugghe, ook een derde groep, die eindklanten adviseert juist nu de kantoren leeg zijn te investeren in een modernisering van de infrastructuur.

Voor Dean One was maart een goede maand, meldt de Directeur Sales en Marketing. "Het gebruik van ons netwerk is met ruim 20 procent gestegen." Verbrugghe vindt het fascinerend dat een groot aantal ondernemingen in heel korte tijd hun bedrijf volledig anders moest inrichten. "Iedereen stuurde de medewerkers naar huis en omarmde een andere manier van werken. Dit leidt tot een versnelling van de adoptie van de innovatieve communicatiemogelijkheden die wij samen met onze partners aanbieden."

#### Heel efficiënt

Verbrugghe is eerlijk als hij toegeeft dat hij zelf ook twijfels had over het succes van thuiswerken. "We hebben regelmatig een sessie met de hele afdeling. Dat deden we altijd fysiek in een vergaderruimte, en ik was ervan uitgegaan dat het via een videoverbinding niet even effectief zou zijn. Ik was echt positief verrast." De observatie van Verbrugghe is dat mensen nog meer focus hebben, nog beter luisteren, op tijd zijn en minder snel zijn afgeleid. "Online meetings verlopen uitermate effectief."

Ook in andere opzichten ervaart Verbrugghe een productiviteitsgroei. "Ik ben nu twee maanden actief bij Dean One. In mijn planning stond dat ik een groot aantal partners zou gaan bezoeken. Ik wil voeling hebben met wat er speelt. Wat werkt, wat kan beter, waar liggen de kansen? Ik maakte een planning en berekende dat ik met al het andere werk dat ik heb ongeveer drie maanden nodig zou hebben. Ik heb nu in twee weken tijd al veertig partners gesproken. Het is een heel effectieve manier om elkaar te leren kennen. Videobellen geeft meteen een gezicht bij de stem, zodat het toch voelt als een fysieke ontmoeting."

Verbrugghe verwacht dat als we met zijn allen uit de quarantaine komen "we de positieve ervaringen met de huidige manier van werken grotendeels vast gaan houden, en tegelijkertijd het persoonlijk contact nog meer gaan waarderen."

#### Klanteigenaarschap

Vanuit zijn rol als directeur voor marketing en sales is Verbrugghe onder andere verantwoordelijk voor de

**'We kunnen inspelen op de kansen  
die de partners zien in de markt'**

distributiestrategie. "Belangrijk uitgangspunt is de samenwerking met partners zonder direct of indirect te concurreren. Wij richten ons volledig op samenwerken waarbij de klant centraal staat. En de partners daarbij versterken in hun kracht en waarde toevoegen."

Verbrugghe weet dat het thema 'klanteigenaarschap' regelmatig tot frustraties leidt in het ecosysteem.

#### Marketingondersteuning

*In de praktijk ziet Pieter Verbrugghe nog wel eens dat sommige partners weliswaar technisch zeer onderlegd zijn, maar niet altijd budget hebben voor marketing, geen marketeers aan boord hebben, of eigenlijk niet weten hoe marketing effectief in te zetten. "Sommigen hebben behoefte aan marketing skills. We helpen hen bij het structureel bewerken van de markt." Hiervoor bouwde Dean One een marketingportal. "Met Dean One Accelerate hebben partners toegang tot kant-en-klare campagnes voor leadgeneratie. De content die we bieden is volledig te personaliseren door de partner, zelfs met eigen logo. Campagnes voeren wordt hiermee zeer eenvoudig gemaakt."*

[www.deanone.nl](http://www.deanone.nl)  
[sales@deanone.nl](mailto:sales@deanone.nl)  
088-5005010

"Er zijn steeds weer leveranciers die ook direct gaan en zo in feite een concurrent zijn van hun partners. Dat doen wij niet. Wij zijn als organisatie honderd procent gericht op het partnerkanaal."