

Gent, 28 oktober 2014

PERSBERICHT

Showpad wordt duurzame partner van de Sales Management Association Nederland

Vanaf 1 november 2015 wordt Showpad, marktleider in Sales Acceleration, officieel partner van de Sales Management Association (SMA), dé beroepsvereniging voor commerciële functies. Met dit partnership onderstreept Showpad haar engagement naar de Nederlandse sales professionals. Het is meteen ook het startschot van een uitgebreide marketing- en recruteringscampagne.

“We zijn verheugd met de samenwerking”, zegt Mario Haneca, Corporate Sales Manager bij Showpad. “Bij Showpad zijn we erg onder de indruk van het niveau en kwaliteit van de SMA-leden en haar bijeenkomsten. Ons platform zal een sterke hefboom vormen voor bedrijven die naar een oplossing zoeken om hun verkoopmateriaal makkelijk te beheren en hun sales proces te versnellen. Dankzij Showpad is marketing 100% zeker dat sales de laatste informatie aan haar vingertoppen heeft. De uitgebreide rapportage geeft onder meer inzicht in hoe klanten en prospecten reageren op de door sales gedeelde content”.

Ook Eiso Bleeker, verenigingsmanager van de SMA, kijkt uit naar de samenwerking. “We zijn ervan overtuigd dat innovatieve sales enablement oplossingen zoals Showpad, de Nederlandse sales professionals op een hoger niveau kunnen brengen. In the “age of customer” zijn prospecten beter geïnformeerd dan ooit dus moeten verkopers tijdens sales meetings op een zeer snelle- en efficiënte manier hun toegevoegde waarde in de verf zetten. Ook juichen we de integratie met CRM-pakketten als Salesforce toe. Hierdoor is er minder administratie en kunnen verkopers bezig zijn met waar ze best in zijn: verkopen “.

Showpad is een platform dat het sales proces versnelt en sales en marketing beter op elkaar afstemt. Het zorgt ervoor dat sales teams of indirecte sales kanalen toegang hebben tot het meest up-to-date sales materiaal, onafhankelijk van het toestel of locatie, en deze informatie makkelijk kunnen presenteren en delen. Door het gericht aanpakken van de “content struggle” wordt de productiviteit verhoogd en worden verkoopresultaten sneller behaald.

Showpad, opgericht in België en met een vestiging in San Francisco, heeft meer dan 500 klanten in 40 verschillende landen. Heel wat grote multinationals zoals Intel, Xerox, Heineken, Audi en BASF zijn klant, alsook een reeks van Nederlandse bedrijven zoals Van Gansewinkel, Vialis, Primagas en Eriks.

Voor meer informatie, bezoek www.showpad.com.

Contact:

Showpad - Mario Haneca - Corporate Sales [+32 478 97 12 62](tel:+32478971262) - mario.haneca@showpad.com

SMA - Eiso Bleeker, Verenigingsmanager [+ 31 348-495056](tel:+31348495056) - e.bleeker@sma.nl