



MERCURI  
international

Mercuri International

# BabyBjörn Študija primera

# Vodenje ključnih kupcev in Prodaja vrednosti: ključ do globalnega uspeha podjetja BabyBjörn

V dinamičnem okolju globalnega poslovanja je strateška usmerjenost v prihodnost pomembnejša kot kadarkoli prej. Tega se je dobro zavedalo podjetje BabyBjörn, ki se je leta 2023 odločilo za pomemben korak naprej. Zbralo je svoje najuspešnejše vodje prodaje iz celega sveta, da bi dodatno razvili njihovo strokovno znanje na področjih načrtovanja za stranke in pametnih prodajnih strategij.

Globalna prisotnost podjetja BabyBjörn, ki obsega trge od Azije prek Evrope do Severne Amerike, je predstavljala precejšen izziv. A njihova vizija je bila jasna – svoje vodje so želeli opremiti z znanji, ki so ključna za uspešno delovanje v sodobnem kompleksnem poslovnem okolju. V sodelovanju s podjetjem Mercuri International so razvili globalni prodajni program, osredotočen na Vodenje ključnih kupcev in Prodajo vrednosti. Program je temeljil na hibridni metodologiji, ki združuje digitalne module z virtualnimi treningi in s treningi v živo.

## Izziv

Leta 2022 je podjetje BabyBjörn svoje vodje prodaje iz regij EMEA, Japonske, Južne Koreje, jugovzhodne Azije, Kitajske in Severne Amerike vključilo v navdihujoč razvojni program.

Njihov cilj je bil jasen – dodatno okrepiti večino strateškega načrtovanja za stranke in spodbuditi vodje k oblikovanju inovativnih poslovnih rešitev, temelječih na prodaji vrednosti.

Izbrani vodje naj bi tudi izboljšali svoje sposobnosti za ponovno pogajanje o dogovorih s strankami v hitro spreminjajočem se globalnem poslovnem okolju.



# BabyBjörn

# BabyBjörn in Mercuri

## Rešitev

V tesnem sodelovanju z globalnim direktorjem prodaje družbe BabyBjörn Martinom Eiselejem je Mercuri

International uvedel program vodenja ključnih kupcev, ki temelji na metodologiji hibridnega učenja in združuje digitalne module z virtualnimi treningi ter treningi v živo.

- Udeleženci so se lahko vnaprej seznanili s ključnimi teorijami in koncepti.
- Med treningi so se zato bolj osredotočili na izmenjavo izkušenj in krepitev timskega dela v konkretnih poslovnih situacijah.
- Za dolgoročni razvoj prodajnih kompetenc so bili organizirani tudi prodajni laboratoriji (Sales Labs).

## Rezultat

Okrepljeno znanje o strateškem načrtovanju za ključne stranke na posameznih poslovnih področjih.

- Izboljšana sposobnost oblikovanja poslovnih rešitev, ki temeljijo na ustvarjanju vrednosti.
- Krepitev timskega duha in učinkovitejše sodelovanje v prodajnih ekipah.

”

“Sodelovanje s podjetjem Mercuri International, ki smo ga začeli leta 2023, nam je omogočilo, da smo kot globalna blagovna znamka poenotili in izboljšali svoj pristop k trgu ter pridobili orodja in znanje za ustvarjanje še večje vrednosti za naše partnerje in potrošnike po vsem svetu.”

**Martin Eisele**  
Globalni direktor prodaje, BabyBjörn



MERCURI  
international

Mercuri International

Razvijajte svoje ljudi  
Razvijajte svoj posel