

Wereldwijd eenduidige compensatie en doelgerichte incentives

Irdeto stroomlijnt sales met IBM Sales Performance Management

Een gestructureerde en meetbare salesstrategie is belangrijk voor een internationaal actief bedrijf als Irdeto – wereldwijd marktleider in de beveiliging van digitale platformen voor branches als media en entertainment, automotive, de betalingsindustrie en financiële sector. Maar hoe kunnen we onze verspreide sales workforce centraal aansturen volgens een gestroomlijnde aanpak? En daarbij onze sales reps stimuleren om zo veel mogelijk te verkopen? IBM Sales Performance Management biedt de oplossing.

Door Joost Hanraets

Irdeto levert wereldwijd beveiligingsproducten en -services voor betaalde media-, entertainment- en andere aan de media verwante bedrijven; oplossingen die gebaseerd zijn op de unieke softwarebeveiligingstechnologie van Irdeto. Deze technologie helpt bedrijven om hun infrastructuur en content te beveiligen en biedt ze flexibiliteit voor de toekomst – en dat volgens een servicegerichte aanpak. Met de krachtige Irdeto-oplossingen kunnen

contenteigenaren en providers veilig media aanbieden voor alle schermen en devices binnen en buitenshuis. Daarnaast kunnen platformbeheerders met de Irdeto-oplossingen innovatieve aan media gerelateerde diensten leveren. Het bedrijf verkoopt zijn technologie wereldwijd aan klanten als Comcast, Liberty Global, Twentieth Century Fox, Premier League, Foxtel en meer. De 900 medewerkers van Irdeto werken dan ook op 25 verschillende locaties verspreid over de wereld.

Compensatie in spreadsheet

Bij Irdeto bepaalde elk regionaal salesteam zijn eigen aanpak, incentives en commissie. Hoe kon het daar efficiëntie en structuur in aanbrengen? “Onze salesteams en -managers hadden geen inzicht in het accorderingstraject, wie verantwoordelijk was voor incentives en waar de bijbehorende compensatie op gebaseerd was”, zegt Scott McGillivray, Director Human Resources bij Irdeto. “Hierbij werkten we met spreadsheets. Bij een nieuwe incentive berekenden we de bijbehorende

compensatie voor salesmedewerkers in een Excel-bestand. Dit document deelden de verschillende teams via e-mail.”

Stevige basis

Irdeto wilde alle internationale salesteams dezelfde compensatie bieden, de onderlinge samenwerking tussen teams verbeteren en alle sales reps duidelijkheid bieden over commissies. Om dit consistent te kunnen aanpakken, wilde Irdeto het beloningssysteem centraal aansturen. Dat vroeg om een uniform, efficiënt en geautomatiseerd salesprogramma. Een systeem dat bovendien vriendelijk in beheer en gebruik is. “We kozen voor IBM vanwege de uitgebreide technologische mogelijkheden, goede klik en uitstekende prijs-kwaliteit verhouding”, zegt McGillivray. “Naar aanleiding van ons eisenpakket en onze vragen, zijn we met IBM gaan zitten. Samen hebben we alle eisen op papier gezet en nader bekeken. Daarbij bleek dat we bepaalde salesprocessen slimmer konden vormgeven als we de beschikking hadden over specifieke tools.” Zo vormden deze sessies niet alleen een stevige basis voor de uiteindelijke oplossing, maar ook voor een efficiëntere salesorganisatie.

IBM Sales Performance Management

IBM ontwikkelde het Sales Incentive Compensation Framework om de salesprocessen te automatiseren. Dit systeem is gebaseerd op IBM Sales Performance Management: een softwarepakket dat toegespitst is op het stroomlijnen van de salesaanpak en het nauwkeurig berekenen van compensatie. Deze software draait in de cloud, waardoor alle medewerkers wereldwijd het eenvoudig kunnen gebruiken. Daarbij is consistentie gegarandeerd, want alle salesmedewerkers en -managers beschikken altijd over dezelfde actuele gegevens om hun strategie en compensatie op te baseren. Het onderdeel IBM Sales Performance

Management Composer biedt managers business inzicht, bijvoorbeeld door de resultaten van bepaalde incentives, teams en klanten te visualiseren in diagrammen.

Tevreden sales reps

De salesmedewerkers van Irdeto waren direct enthousiast over het nieuwe Sales Incentive Compensation Framework. McGillivray vertelt waarom: “Het programma biedt sales reps transparantie: ze zien vooraf welke compensatie ze voor bepaalde incentives krijgen en waar deze op gebaseerd is. Een eerlijke compensatie, want alle internationale sales teams krijgen dezelfde beloning. Dat leidt tot meer begrip en efficiëntie. Medewerkers hoeven immers niet meer zelf aan de slag met rekenmachines om te berekenen welke vergoeding ze kunnen verwachten.” Doordat het systeem in de cloud draait, hebben alle teams real-time inzicht in lopende incentives, resultaten en commissies. Het is bovendien toegespitst op sales, dus met de juiste tools op de juiste plek. Dat draagt bij aan het gebruiksgemak. “En last but not least, we kunnen compensatie nu vaak per maand in plaats van per kwartaal uitkeren. Je kunt je voorstellen dat onze mensen daar ook erg blij mee zijn.”

Nauwkeurige compensatie en efficiënte incentives

Het Sales Incentive Compensation Framework berekent commissies op basis van complete, actuele datasets. Dat betekent nauwkeurigere compensatie en scherpere marges dan voorheen. McGillivray: “We kunnen nu real-time onze cost per sale in de gaten houden. Dat is essentieel voor een goede sales organisatie: het bepaalt hoeveel winst we boeken en hoeveel commissie we kunnen geven.” Door de analytics op basis van actuele, complete datasets biedt het systeem Irdeto ook de flexibiliteit om zijn sales strategie te optimaliseren. Het bedrijf kan campagnes gaandeweg aanpassen en

teams direct bijsturen als de situatie daarom vraagt. Managers kunnen wijzigingen direct communiceren met sales reps en hun beslissing duidelijk onderbouwen op basis van feiten.

Met IBM Sales Performance Management heeft Irdeto een stevige basis neergezet voor een gestroomlijnde sales organisatie. De komende tijd gaat het bedrijf het systeem verder uitbreiden met extra functionaliteit. “We gaan tools voor business development, meer rapportagemogelijkheden en specifieke korte termijn-incentive programma’s toevoegen”, zegt McGillivray. IBM Sales Performance Management biedt daarvoor verschillende maatwerk mogelijkheden. “Zodat we onze sales in de toekomst verder kunnen optimaliseren met nog gerichtere incentives, scherpere commissies en doelgerichtere strategieën.” ■

Uitdaging

Irdeto wil zijn salesprocessen stroomlijnen. Daarbij moeten alle wereldwijde salesmedewerkers dezelfde compensatie krijgen, voorafgaand aan een incentive weten hoeveel de commissie is en waar dit bedrag op gebaseerd is.

Oplossing

Sales Incentive Compensation Framework op basis van IBM Sales Performance Management.

Voordelen

Efficiëntere verkoopprocessen met scherpere, eenduidige compensatie voor alle salesmedewerkers plus de flexibiliteit en tools om sales strategieën te optimaliseren.