

Wesley Coenen is de nieuwe
accountmanager zakelijk voor het
verzorgingsgebied Noord-Limburg
en Oost-Brabant.



ELEKTRONICASPECIALIST EP:TUMMERS

“ZAKELIJK SEGMENT GROEIT STEVIG DOOR”

Bedrijven en organisaties hebben behoefte aan elektronica, maar zijn liever niet te veel tijd kwijt aan het kiezen van de beste optie. Om de groeiende vraag vanuit het zakelijke segment te ondersteunen, heeft EP:Tummers het zakelijk accountmanagement uitgebreid. Ook wordt er in 2023 een speciale zakelijke portal op de website gelanceerd.

Het zakelijke segment van EP:Tummers groeit stevig door. Volgens algemeen directeur Chiel van Rijn is dat te danken aan de combinatie van kwalitatief goede producten en een hoge mate van servicegerichtheid. “Met name de zakelijke markt wil niet te veel tijd en moeite kwijt zijn aan het selecteren van een product en wil bovendien waar voor diens geld. En hoewel het onderscheid tussen B2C en B2B elektronica soms vaag is, hebben bedrijven en organisaties behoefte aan professionele apparatuur. Zo merken we bijvoorbeeld dat er een professionaliseringslag op het gebied van audiotainment gaande is, zowel op kantoor als in sportbars en in buitenruimtes. Daarnaast is er behoefte aan het vervangen van verouderde audiosystemen. Omdat wij onder andere SONOS premium partner zijn, kunnen onze accountmanagers op basis van de gewenste functionaliteit een passend advies geven.”

UITBREIDING ZAKELIJK ACCOUNT-MANAGEMENT

EP:Tummers bedient een breed palet aan zakelijke klanten, van maakbedrijven die met schermen in hun hallen het productieproces in de gaten houden tot verzorgingstehuizen, keukenbedrijven en recreatieparken. Omdat steeds meer bedrijven en organisaties de Limburgse elektronicaspecialist met acht vestigingen weten te vinden, is per 1 januari het team accountmanagement uitgebreid met Wesley Coenen. Hij is als accountmanager zakelijk verantwoordelijk voor het verzorgingsgebied Noord-Limburg en Oost-Brabant, terwijl zijn collega Michel Ruijters het gebied Midden- en Zuid-Limburg op zich heeft genomen. Wesley was eerder al zes jaar actief op de winkelvloer van EP:Tummers. “Het mooie van het zakelijke segment is dat je net een stapje extra kunt gaan in het aandragen van oplossingen. Je kunt er als accountmanager echt je creativiteit in kwijt.”

“Met de komst van Wesley kunnen we flexibeler inspelen op de klantbehoeften en meer klanten op locatie adviseren, dat zijn tenslotte onze usp’s”, voegt Chiel toe. “Bedrijven denken bij de aanschaf van elektronica niet altijd aan alle aspecten. Zo zijn er op het gebied van audio en connectiviteit - zoals een videoconferentie via een groot scherm - steeds meer draadloze en gebruiksvriendelijkere opties. Ook zien we vaak dat bedrijven een consumentenproduct gebruiken, terwijl de gedraaide volumes voor dat product veel te hoog zijn. Waar de producten in het B2C segment redelijk overzichtelijk zijn, geldt dat niet altijd voor het zakelijke assortiment. Een professioneel product kan vanwege een betere levensduur, een zuiniger verbruik en een gunstiger servicecontract een voordeligere optie zijn, ook al is het aanschafbedrag misschien hoger. Wesley kan ter plekke een locatiescan maken, een passende oplossing bedenken en op basis hiervan een goede aanbieding doen. Bovendien kunnen Wesley en Michel kennis en ervaring delen en komen zij beiden bij veel klanten in verschillende branches over de vloer. Een oplossing die bij de ene branche al wordt toegepast, kan ook heel nuttig zijn in een andere sector.”

KLANTENPORTAL

In 2023 viert EP:Tummers diens 100-jarig bestaan. In al die tijd is het bedrijf continu bezig geweest met inspelen op de ontwikkelingen in de markt en veranderende klantbehoeftes. De meest recente toevoeging is de ontwikkeling van een zakelijke portal op de website. Deze portal zal dit jaar live gaan. “Via de portal kunnen bestaande klanten inloggen in hun eigen omgeving en zo hun producten bestellen, al dan niet op basis van een afgekaderd assortiment. Ook wordt het mogelijk om verantwoordelijkheden en autorisatie niveaus in te stellen, zodat er voor een bepaalde uitgave eerst toestemming door iemand moet worden gegeven

voordat de bestelling bij ons terechtkomt. Op die manier houd je intern de controle over je uitgaven.”

Wesley: “Het mooie van EP:Tummers is dat het bedrijf zich blijft ontwikkelen. Ook op het gebied van bruingoed komen er voortdurend innovaties op de markt. Uiteraard houd ik als accountmanager deze ontwikkelingen nauwgezet bij en weet ik precies welke producten de beste oplossingen bieden en hoe je ze maximaal kunt inzetten. Dat houdt mijn functie leuk. Ik kijk ernaar uit om bedrijven in de regio te leren kennen en mijn netwerk uit te breiden.”

eptummers.nl

Naast een uitgebreid assortiment aan elektronica voor consumenten en bedrijven is EP:Tummers via Tyvari Coffee BV de exclusieve distributeur van Perfero Caffè in Duitsland en de Benelux. Deze prijswinnende Italiaanse koffie wordt ten zuiden van Ancona geproduceerd en is leverbaar als losse bonenkoffie, in pods en cups. “Op het gebied van koffie zijn duidelijke trends waar te nemen”, vertelt Chiel van Rijn. “Zo drinken we in Nederland minder koffie, maar kiezen we wel vaker voor een kwalitatief goede kop koffie. In Noordrijn-Westfalen heeft zelfs één op de drie huishoudens een uitgebreid koffieapparaat. Men kiest steeds vaker voor een kwaliteitsproduct.”

Wesley Coenen zal zijn functie van accountmanager zakelijk combineren met het actief ondersteunen van de groei in het aantal resellers van Perfero Caffè.