**Tyrolit ser fælles fordele med Premium Partners**

Tyrolit har gennem et stykke tid arbejdet på et koncept kaldet Premium Partnership, hvis formål er at udvide og intensivere samarbejdet med udvalgte forhandlere. Tanken er at skabe langsigtede og for begge parter lønsomme forretningsrelationer, baseret på fælles forretningsperspektiver og målsætninger.

Ved at udnytte begge parters viden og erfaring mere optimalt får vi bedre mulighed for at kunne udvikle produktsortimentet, ydelserne, markedsføringen og salget.

”Men for os er det vigtigt, at vores partnere føler, at vi har en fælles forretning, og at de selv er interesseret i at investere i samarbejdet. Det kan dreje sig om at lagerføre hele vores produktsortiment, så kunden altid kan finde det rette produkt til sit specifikke behov. Det kan også handle om at lade salgsstyrken deltage i de produktkurser, vi udbyder, og aktivt at opsøge slutkunder, der er velegnede til et fælles kundebesøg. Vi er et varemærke i topklasse, og vi sælger på kvalitet, så forhandlere, der blot er interesserede i at sælge nogle få af vores produkter, eller alene på pris, er ganske enkelt ikke den rette partner for os,” siger Johan Gejard, der er salgschef i Norden.

De forhandlere, der bliver Premium Partners, får – foruden muligheden for at tilbyde deres kunder hele Tyrolits produktsortiment – også adgang til markedsføringssupport, der hjælper med at drive og udvikle salget. Konceptet omfatter blandt andet forskellige typer salgsmateriale, kurser, fælles kundebesøg med sælgere fra Tyrolit og adgang til demonstrationsmateriale og -udstyr.

Fra Tyrolits side ser vi også en stor fordel i, at vi via vore Premium Partners får opdateret information om markedet. På den måde kan vi hurtigere reagere på eventuelle forandringer i efterspørgslen, styre produktudviklingen og tilpasse markedsføringstiltagene med relevante tilbud.

Men det er altså forbundet med visse krav at blive Premium Partner. For at sikre, at der er tale om et langsigtet og for begge parter lønsomt samarbejde, henvender Tyrolit sig til udvalgte forhandlere, der deler virksomhedens syn på forretningsudvikling, og som kan se fordelene ved at investere i øget kompetence, både produktmæssigt og forretningsmæssigt.