



MSP haalt een opdracht binnen bij één van de grootste vleesverwerkers in Nederland via een gekwalificeerde lead van Convins

INDUSTRIE

Vleesgroothandel

OMVANG

1000+ medewerkers

DMU

IT manager

USE CASE

Nulmeting

Pen test

MFA

SOLUTION PARTNERS

Fortinet

Cisco

Guardian 360

MSP

De MSP is dé specialist voor het continue veilig houden van ICT-infrastructuur. Dit doen ze met 24x7 security monitoring vanuit hun Security Operations Center (SOC) in combinatie met securitydiensten zoals PEN-testen, vulnerability assessments, awareness- en phishing campagnes of bezoeken door een 'mystery guest'. Als multi-specialist is de MSP de partner voor haar klanten op het gebied van security. Zij hebben op verschillende terreinen diepgaande expertise opgebouwd en zetten haar kennis in samenwerking met de klant in om tot goedwerkende, veilige en betrouwbare oplossingen te komen.

Uitdaging

Wij ondersteunen deze MSP al enkele jaren bij het genereren van new business. De focus voor dit project ligt op het benaderen van security officers en IT managers die binnen 12 maanden relevante security onderwerpen op de roadmap hebben staan. Onze specialisten houden de markt nauwgezet in de gaten. Middels outbound marketing gaan wij op zoek naar stakeholders binnen organisaties die voldoen aan de criteria die we voorafgaand aan dit project samen bepaald hebben. We spreken dagelijks verschillende stakeholders die elk hun eigen uitdagingen hebben op het gebied van cyber security.

Eind Q4 2020 is er voor het eerst contact gelegd met de prospect. Na het spreken van verschillende stakeholders is de acquisiteur uiteindelijk op basis van een doorverwijzing terecht gekomen bij de prospect. De prospect is in dit verhaal eindverantwoordelijk voor de IT en de IT security. Hij bekleed de rol van IT manager. Na het telefoongesprek met de IT manager vraagt de prospect om extra informatie te ontvangen via de mail. Gezien wij als verlengstuk van onze klanten opereren zijn we ook in staat om informatiemails te sturen uit naam van onze klanten naar prospects. Vanuit die informatiemail is er een nieuwe belafsprake ingepland op verzoek van de IT manager met de acquisiteur.

In de tussentijd vindt er een ransomware aanval plaats bij een logistieke firma. Dit leidde uiteindelijk tot lege schappen op de kaasafdeling van een bekende supermarkt keten. De acquisiteur heeft dit actuele item aangehaald tijdens de belafsprake met de prospect. Er wordt gesproken over de Microsoft exchange hack en er komt ter sprake dat ook zij verschillende Microsoft servers hebben staan. Vervolgens brengt de acquisiteur tijdens dat gesprek de business-case in kaart voor de MSP en komt tot de conclusie dat er vrijwel niks wordt gedaan

Belangrijkste voordelen voor de prospect:

- Inzicht waar de risico's liggen op het gebied van user, techniek en processen
- Een rapportage op basis van risico scoring met daarbij geboden oplossingen vanuit de MSP
- Het verhogen van de security maturity binnen de organisatie

aan IT Security. Er komt aan het licht dat de prospect niet eerder naar security heeft gekeken, sterker nog, het heeft nog nooit boven aan de agenda gestaan. Dit terwijl de prospect wel de angst uitspreekt tijdens het telefoongesprek om gehackt te worden door zogeheten “vegetarische hackers”.

Oplossing

Convins verzorgt kwalitatieve leads middels outbound marketing. Onze specialisten zijn dagelijks op zoek naar organisaties die passen bij het profiel van onze klanten. Zo hebben wij ook op deze manier een mooie opportunity gespot voor de MSP. Onze specialisten kunnen zich per project inschrijven bij Convins en worden geselecteerd op basis van hun motivatie. Daarnaast kunnen wij intern zien of een specialist al eerder een soortgelijk project heeft gedraaid en, nog belangrijker, wat de conversie is geweest van die leads. Op die manier selecteren wij altijd de juiste specialist voor het juiste project en werken de mensen binnen Convins op basis van intrinsieke motivatie aan een project.

Vervolgens zijn er twee tot drie dedicated acquisiteurs die worden ingeregeld op het project aan de hand van een projectinformatieblad. Convins stelt het projectinformatieblad samen met de klant op tijdens de kick-off bij ons op kantoor. Na akkoord is het projectinformatieblad leidend en gebruiken de specialisten dat als input, aangezien wij niet geloven in belscripts. Zo heeft de specialist altijd voldoende kennis in huis over het betreffende onderwerpen en kan de specialist als sparringpartner dienen voor de prospect. Vervolgens wordt de afspraak ingepland voor de accountmanager van de MSP.

Onze backoffice verwerkt de afspraak en ontzorgt volledig in het administratieve proces. Tijdens het maken van de afspraken gaan onze specialisten zo ver mogelijk de diepte in. Op die manier achterhalen wij zoveel mogelijk informatie over de uitdagingen, infrastructuur en kansen voor onze klanten. Vanuit dat telefoongesprek wordt er een gespreksverslag geschreven waarin alle informatie wordt gebundeld. Dit verslag heeft de MSP uiteindelijk gebruikt als leidraad voor het acquisitiesprek met de prospect. In dat verslag staat beschreven hoeveel budget er voor dit onderwerp aanwezig is en hoe groot de organisatie is op basis van het aantal medewerkers en werkplekken.

Ook wordt er uitgebreid geschreven over de sfeer van het gesprek, de uitdagingen van de prospect en de potentiële

kansen voor de MSP. Convins blijft betrokken bij elke lead waar een afspraak mee gemaakt is. Onze specialisten bellen een week van tevoren naar de klant om te verifiëren of de afspraak door kan gaan of verzet moet worden. In sommige gevallen bellen we ook om te verifiëren hoe de klant de afspraak heeft ervaren middels een after service-call.

Resultaat

Naar aanleiding van het acquisitiesprek heeft de prospect op zeer korte termijn de opdracht gegund aan de MSP. De MSP stelt vervolgens een plan op samen met hun security consultants en begint met een nulmeting. Ze beginnen daarmee eerst met een inventarisatie. Er worden intern interviews afgenomen en het netwerk en de assets worden inzichtelijk gemaakt. Zo wordt er gekeken naar patch management, backups, disaster recovery, maar ook naar zaken als MFA, User Awareness en andere procesmatige security risico's. Daarbovenop kan een technische assessment worden toegevoegd in vorm van een pentest of vulnerability management scan.

De uitkomsten van dat onderzoek worden samengebracht in een rapport die op basis van prioritering wordt aangeleverd bij de klant. De klant bespreekt samen met de MSP welke punten er als eerste worden opgepakt. Hierbij leunt de klant op het advies van de MSP.

De samenwerking met Convins brengt verschillende voordelen met zich mee, waaronder;

- Het No Cure No Pay concept heeft als voordeel dat de MSP alleen betaald voor gekwalificeerde leads die voldoen aan de criteria (facturatie achteraf)
- Convins belt uit naam van de MSP met een geprogrammeerd telefoonnummer en heeft een mailadres van de klant
- Convins functioneert als externe backoffice waardoor de opdrachtgever geen omkijk heeft naar het administratieve proces
- Convins heeft specialisten in huis die op technisch niveau kunnen schakelen met opdrachtgevers
- Wij achterhalen de businesscase voor onze klanten zodat zij goed voorbereid aan tafel komen

Apeldoorn
Wagemakershoek 9
7328 KL Apeldoorn

Utrecht
Zonnebaan 39
3542 EB Utrecht

+31 (0)55-3665771

| www.convins.nl