

Referentiecuse

Eurofiber

Samen groeien, samen bloeien

Inleiding

De samenwerking tussen Leadgate Europe en de Eurofiber Group gaat al een aantal jaar terug. In 2018 kwamen we voor het eerst met elkaar in contact en dat eerste contact heeft geleid tot een mooie groei voor beide partijen. Waar de samenwerking begon met UNET (nu opgenomen in de Eurofiber Group), werken inmiddels ook Eurofiber Nederland, Eurofiber België en Eurofiber Cloud Infra met Leadgate Europe. Door het vele contact, en de goede relatie met elkaar, voelt het eerder alsof we collega's zijn dan dat we een klant-leverancier relatie hebben. Zo beamen zowel Inge Hageman, Marc van der Heijden en Elsemieke Vermijs van Eurofiber, als Jordi Lingen en Tim van der Putten van Leadgate Europe. In deze referentiecasi lees je hoe onze samenwerking is ontstaan en hoe we onze samenwerking voortzetten.

Over Eurofiber Group

Eurofiber Group is een Europese leverancier van digitale infrastructuur en bestaat uit: Eurofiber, Eurofiber Cloud Infra, DCspine en MatrixMind (Nederland en België), Dataplace (Nederland), FullSave, Lumos, Eurafibre, ATE, Netivan en Eura DC (Frankrijk). Ze zijn gespecialiseerd in glasvezelnetwerken en bieden een breed scala aan connectiviteits-, cloud- en beheerde diensten aan ondernemingen, overheden, zorginstellingen en onderwijsinstellingen.

Eurofiber heeft een eigen glasvezelnetwerk van meer dan 38.000 km in Nederland, België en Frankrijk, met een vertakking in Duitsland. Het bedrijf bestaat uit meer dan 400 medewerkers en bedient klanten in verschillende sectoren, waaronder energie, financiële dienstverlening, transport en logistiek, en media.



De samenwerking

“In 2019, aan het begin van onze samenwerking, was het voornamelijk op colocatie gericht”, begint Inge Hageman, Marketing en Communicatie Manager bij Eurofiber Cloud Infra. “Maar we hebben nu een veel groter plaatje.” Sinds het begin van de samenwerking is Eurofiber behoorlijk gegroeid, waardoor het bedrijf ook qua producten- en dienstenportfolio volwassener is geworden en een hogere mate van professionaliteit heeft bereikt. Met business units in België, Duitsland, Frankrijk en Nederland, eigen datacenters, een eigen glasvezelnetwerk en zowel connectiviteit- als cloudoplossingen, bieden ze nu een complete IT infrastructuur oplossing.

Dat de samenwerking al zo lang duurt heeft zeker zijn voordelen. “Naast dat je kennis natuurlijk groeit binnen de teams, leer je elkaar ook goed kennen waardoor je nog beter kan samenwerken”, zegt Inge. “Ik werk nu bijvoorbeeld al 4 jaar samen met Tim en Romy en zij voelen meer als collega's dan als een externe partner.”



Inge Hageman

Marketing en Communicatie Manager
bij Eurofiber Cloud Infra

“In het begin van 2022 ben ik in de rol van online marketeer gerold”, vertelt Elsemieke Vermijs, Online & Campagne Marketeer bij Eurofiber Nederland. “Maar de onboarding met Leadgate was best makkelijk. Tim nam mij overal in mee, zodat ik kon aansluiten bij alles wat al liep. Hij nam daar rustig de tijd voor. Zo heeft hij er bijvoorbeeld voor gezorgd dat ik de redenering achter bepaalde processen leerde.”

“Wat ik heel fijn vind is dat, als ik vraag of er tijd is of iemand kan bijspringen, dit eigenlijk altijd mogelijk is”, vertelt Elsemieke. “De samenwerking is gewoon super”, vult Inge aan. “Heel erg meedenkend en creatief, maar ook heel flexibel. Dat vind ik vooral belangrijk. Als wij ad-hoc ideeën hebben als ‘Er moet vandaag nog een mailing uit, kun je helpen?’, dan kan het. Niks is te gek. Er wordt altijd positief gereageerd, dus je voelt je als klant nooit bezwaard.”



Elsemieke Vermijs

Online & Campagne Marketeer
bij Eurofiber Nederland



Tim van der Putten

Team Lead Online Advertising
bij Leadgate Europe

“We zien een leuke kruisbestuiving tussen de verschillende business units en landen, wat heeft bijgedragen aan de groei van de business units en het succes van Eurofiber als geheel”, vertelt Tim van der Putten, Team Lead Online Advertising bij Leadgate Europe. “Als iets goed werkt bij de een, nemen we dat mee naar de ander. Daarbij hebben we intensief contact. We zien elkaar daardoor ook meer als collega's, we hebben zoveel contactmomenten. We zijn echt een verlengstuk van hun marketing.”

Één groep, één bureau

“Anderhalf jaar geleden zaten we nog bij allerlei verschillende marketingbureaus”, vertelt Marc van der Heijden, Digital Marketing Manager bij de Eurofiber Group. “Dat kon een stuk efficiënter en effectiever.” Dus is Eurofiber gaan kijken of ze daar één partner van konden maken en hebben ze een RFP (Request For Proposal) uitgestuurd.

“Daar kwam bij ons een voorstel van zo’n 80 kantjes uit”, vertelt Jordi Lingen, Managing Director van Leadgate Europe. “Hierin stonden alle facetten: hoe we het zouden aanvliegen, welke diensten we leveren en waarom wij dachten dat wij de juiste partner waren voor Eurofiber.”

Marc vult aan: “Alle voorstellen hebben we uitvoerig besproken en gerankt. Leadgate is hier als winnaar uitgekomen, mede dankzij hun focus op IT en de B2B-markt. Dat is exact wat we nodig hadden.”



Marc van der Heijden

Digital Marketing Manager bij Eurofiber Group



Jordi Lingen

Managing Director bij Leadgate Europe

“Inhoudelijk speelde ook het online marketing volwassenheidsmodel een grote rol in ons voorstel”, vertelt Jordi. “Het huidige volwassenheidsniveau en de dingen die nog moesten gebeuren hebben we heel prominent in ons voorstel terug laten komen. Dat is wel een andere aanpak dan veel andere partijen. Zo was Eurofiber Nederland bijvoorbeeld al wat verder in het model, dus konden we wat ingewikkeldere dingen voorstellen.”



Hoe kijken we naar de toekomst?

“De markt is voortdurend aan het ontwikkelen en daar moeten we onze strategie natuurlijk op aanpassen. Samen met Leadgate blijven we bouwen om het fundament van Eurofiber Cloud Infra sterker te maken”, vertelt Inge. “Bijvoorbeeld met het creëren van verdiepende content, zodat we ons kunnen onderscheiden en een trendsetter kunnen zijn.”

“Het liefst ga ik naar een geïntegreerde strategie”, vertelt Marc. “Een strategie die voor alle business units geldt. Hierdoor kunnen we nog meer synergie creëren en onze campagnes verder optimaliseren.”



“De samenwerking is zodanig goed dat je eerlijk en kritisch kunt blijven”, zegt Inge. “En daar staat Leadgate ook open voor. Ik vind het heel gaaf dat je met een klein team start en je enorm groeit en gezamenlijk tot nieuwe strategieën komt. Ik denk dat we nog heel erg van elkaar blijven leren.”

Waar ben je trots op?

“Voor Eurofiber Nederland hebben we in het afgelopen jaar een continue en stabiele stroom aan leads en zichtbaarheid gegenereerd”, vertelt Tim. “Dit fundament hebben we kunnen leggen doordat we de juiste campagnes hebben gecreëerd die gericht zijn op de juiste doelgroep. Komend jaar gaan we de focus leggen op het nog slimmer omgaan met bestaande datasets. Door de inzet van actuele data in combinatie met slimme tooling kunnen we nog gerichter gaan targeten en zo de kwaliteit van de leads verder verbeteren.”

“We hebben ervoor gezorgd dat we zowel bij Dataplace als bij Eurofiber Cloud Infra heel snel online zichtbaar waren. Dit resulteerde bij Dataplace al snel in een organische lead vanuit de SEO strategie die geconverteerd is naar een deal. Een mooi succes en dan heb je gewoon bereikt wat je wilde bereiken met elkaar.”



Over Leadgate Europe

Leadgate Europe is hét online marketingbureau voor IT-, Tech- en SaaS-organisaties. Wij begrijpen IT en weten als geen ander hoe we dit moeten combineren met onze kennis van online marketing. We werken vol trots voor de mooiste IT-bedrijven die pionieren in de wereld van cloud, security, networking, storage, software en nog veel meer.



Met onze visie 'Marketing meetbaar beter maken' dragen we meetbaar bij aan de groei van online marketing resultaten binnen de IT-branche. Dit doen we door zowel grote als kleine IT-, Tech- en SaaS-organisaties te helpen groeien naar professionele en volwassen marketing. Het is onze missie om met marketing bewust en actief bij te dragen aan de korte en lange termijn groei van iedere organisatie. We realiseren dit via onze 'Marketing-as-a-Service' dienstverlening: hiermee krijg je de beschikking over je eigen online marketingteam voor een vast bedrag per maand.

Neem contact op

Ben je geïnspireerd geraakt door dit verhaal en zit jouw IT-bedrijf ook met een online marketing uitdaging? Onze online marketingstrategen komen graag met jou in contact om je hierover te adviseren tijdens een gratis adviesgesprek.

We bespreken, net als bij Eurofiber, wat jouw bedrijf uniek maakt en hoe wij dit kunnen inzetten in jouw online marketingstrategie. Bel ons op **010 268 1148** of mail naar info@leadgate.eu.



Neem contact met ons op

CONTACT →