

Meer doen is niet de oplossing

Hoe Intwo meer grip kreeg op internationale B2B marketing

Van losse activiteiten naar meer structuur, expertise en betere opvolging

intwo

Over Intwo

Intwo is een internationale Microsoft-partner met kantoren op negen locaties wereldwijd. De organisatie helpt bedrijven met Microsoft-technologie, cloudoplossingen en digitale transformatie, gecombineerd met eigen dienstverlening en expertise.

Marketing speelt daarin een belangrijke rol. Intwo werkt internationaal, met regio's in Europa, het Midden-Oosten, Azië en Amerika. Dat vraagt om marketing die niet alleen schaalbaar is, maar ook aansluit bij lokale markten, verschillende buyer persona's en complexe salestrajecten.



Arjan de Jong, Global Marketing Director bij Intwo, was lange tijd eindverantwoordelijk voor marketing en operationeel betrokken bij de uitvoering. De strategie stond, de ICP was helder en de account based marketing aanpak was al ingericht. Maar om meer uit online marketing te halen, was extra expertise en uitvoeringskracht nodig. Daarom ging Intwo de samenwerking aan met Leadgate.



De uitdaging

Intwo had de basis al goed staan. De ICP was gedefinieerd, buyer persona's waren uitgewerkt en de organisatie werkte met een duidelijke account based marketing strategie. Toch lag er een duidelijke uitdaging.

Ze wilden meer leads genereren die verder in het aankoopproces zaten. Niet alleen top of funnel leads vanuit telemarketing, maar juist aanvragen van bedrijven die al een concrete behoefte hadden, zich oriënteerden op een oplossing en klaar waren voor een inhoudelijk gesprek.

Voor Intwo is dat belangrijk, omdat de salestrajecten complex zijn. Bij grote IT-oplossingen kan een sales cycle negen maanden tot anderhalf jaar duren. Middle funnel leads zijn vaak al verder in hun keuzeprocess, waardoor gesprekken relevanter zijn en trajecten sneller concreet kunnen worden.

Daarnaast had Arjan als enige marketeer binnen de organisatie behoefte aan extra capaciteit en specialistische kennis.



Arjan: *"Ik had gewoon meer handen en voeten nodig. Als één persoon, verantwoordelijk voor Europa en tegelijk overall verantwoordelijk voor de gehele marketing binnen Intwo, kun je minder voor elkaar boksen dan wanneer er een team achter je staat."*

De aanpak: strategische sparring en praktische uitvoering

Leadgate werd betrokken als strategische sparringpartner en uitvoerend marketingteam. Niet om de basis opnieuw uit te vinden, maar om bestaande plannen verder te brengen en meer uit de online kanalen te halen. De samenwerking richtte zich onder andere op:

- LinkedIn campagnes voor het Midden-Oosten
- verdieping in messaging en pijnpunten
- campagnes op basis van buyer persona's
- HubSpot optimalisatie
- lead nurturing via e-mailmarketing
- testen van campagnes, kanalen en content
- sparren over strategie, buying intent en opvolging richting sales
- het opzetten van een Stairoids trial voor de Amerikaanse markt
- het koppelen van Stairoids aan HubSpot
- het bouwen van automatiseringen en e-mailworkflows op basis van signalen
- de eerste stappen richting signal based marketing voor Dubai



De aanpak: strategische sparring en praktische uitvoering

Voor Europa zijn verschillende campagnes, boodschappen en buyer persona's getest. Hoewel deze regio uiteindelijk niet de gewenste commerciële tractie opleverde, is daar wel een belangrijke basis gelegd. Denk aan lead nurturing workflows in HubSpot, campagne-experimenten en inzichten die later ook waardevol zijn geworden voor de verdere internationale marketingaanpak.

In het Midden-Oosten ligt de samenwerking inmiddels op een stabiel niveau. Leadgate ondersteunt daar met LinkedIn campagnes, messaging, content en leadgeneratie. Die aanpak levert engagement en downloads op vanuit de juiste doelgroepen. Tegelijkertijd werd duidelijk dat downloads alleen niet genoeg zijn voor sales. Daarom kijken Intwo en Leadgate nu samen hoe deze signalen beter kunnen worden vertaald naar kwalitatieve opvolging.

De aanpak: strategische sparring en praktische uitvoering

Daarin speelt Stairoids een steeds grotere rol. Arjan is gestart met een trial voor de Amerikaanse markt, waarbij Stairoids is gekoppeld aan HubSpot, de website, LinkedIn-profielen en LinkedIn Campaign Manager. Die eerste ervaringen zijn positief.

Inmiddels worden ook de campagnes in Dubai gekoppeld aan Stairoids, zodat Intwo signalen kan oppakken op de bestaande targetlijsten en gericht kan bepalen waar commerciële kansen ontstaan.



De volgende stap: van download naar buying intent

Een belangrijk inzicht uit de samenwerking is dat een download nog niet automatisch een sales qualified lead is. In het Midden-Oosten ziet Intwo engagement vanuit LinkedIn campagnes. Mensen downloaden whitepapers, brochures en andere content. Maar voor sales is dat nog niet altijd genoeg om direct op te volgen.

Daarom kijken Intwo en Leadgate nu samen naar de volgende stap: hoe verrijk je campagne-interactie met intent-signalen, zodat marketing beter kan bepalen welke accounts écht interessant zijn voor opvolging?

Daarbij draait het om vragen als:

- Is er daadwerkelijk buying intent?
- Past het bedrijf binnen de juiste criteria?
- Wanneer is een lead rijp genoeg voor salesopvolging?
- Hoe kan marketing sales beter ondersteunen met relevante signalen?

De volgende stap: van download naar buying intent

Met Stairoids wordt deze volgende stap concreter. Voor Dubai wordt deze aanpak nu verder uitgewerkt, zodat bestaande campagnes niet alleen downloads opleveren, maar ook meer inzicht geven in welke accounts actief gedrag vertonen.



Het resultaat: meer structuur, betere campagnes en een sterkere basis

Met de Stairoids trial in de Verenigde Staten en de verdere uitrol richting Dubai krijgt die ontwikkeling nu meer vorm. Intwo en Leadgate werken daarmee toe naar een aanpak waarin campagnes, intent-data, HubSpot en e-mail nurturing beter op elkaar aansluiten. Zo verschuift de focus van losse downloads naar signalen die sales helpen om gericht en relevanter op te volgen.

De grootste waarde zit daarmee niet alleen in de campagnes zelf, maar in de combinatie van uitvoering, expertise, strategische sparring en het steeds slimmer benutten van data en signalen.

Arjan: *“Inmiddels worden ook de campagnes in Dubai gekoppeld aan Stairoids, zodat Intwo signalen kan oppakken op de bestaande targetlijsten.”*

De samenwerking: open, direct en inhoudelijk sterk

Wat Arjan waardeert aan Leadgate is de manier van samenwerken. Open, direct en no-nonsense.

Leadgate is geen partij die alleen uitvoert, maar een team dat meedenkt, uitdaagt en expertise toevoegt. Of het nu gaat om HubSpot, strategie, Google Ads, LinkedIn of content: Intwo krijgt toegang tot specialisten die helpen om blinde vlekken te doorbreken en de aanpak scherper te maken.

Zoals Arjan aangeeft: *“Het team is open, direct en no-nonsense. Een leuke club, goede mensen en verstand van zaken.”*

Ook richting de volgende fase blijft die samenwerking belangrijk. Samen met Fleur kijkt Arjan nu opnieuw naar de activiteiten in het Midden-Oosten. Niet alleen om losse campagnes te draaien, maar om te bepalen hoe alle puzzelstukjes beter samenkomen onder één duidelijke marketingaanpak.

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.

Op zoek naar een partner die niet alleen uitvoert, maar ook meedenkt?

Werk je in IT, Tech of SaaS en wil je meer halen uit je marketingactiviteiten?

Leadgate helpt organisaties groeien naar professionele en volwassen marketing. Met strategische sparring, specialistische uitvoering en een aanpak die aansluit op jullie markt, doelgroep en salesdoelstellingen.

+31 10 268 11 48

Info@leadgate.eu

www.leadgate.eu



Leadgate
Online Marketing for IT