Fast Forward

Bård Kristensen
Chief Commercial Officer
Apex IT Group

Fast Forward

APEX

Bård Kristensen
Chief Commercial Officer at APEX IT GROUP

24SevenOffice

workday.

VISMA

TELLMANN
executive advisors

Consafe
Logistics

Vekst av tech selskaper

Diplomøkonom & Ingeniør

CONNECTED!

APEX IT GROUP

Vi hjelper eiendomsbransjen med å vokse og tjene penger

- 100% SAAS PropTech plattform.
- For profesjonelle eiendomsaktører.
- Laget for Utbygger, Entreprenører og Utleiere
- Made in Norway 2014 (Trøndersk/HQ Tiller)
- Scaleup med med sourcing strategi for hurtig vekst
- Internasjonale ambisjoner.

APEX | UNITE® LIVING | MyRent

20+	300+	80%	500%
Team Members	Customers	Revenue YoY	Increase new orders

CHANGE

Lede etter kompasskurs

Kompasskurs gir alle i teamet retning og selvtillit!

U.S. MAIL

U.S. MAIL

amazon

Hva vil endre seg fremover Mr. Bezos?

Nye forbruksmønstre

Nye generasjoner av kunder

Ny teknologi

Nye konkurrenter

Nye verdikjeder

Makroøkonomiske endringer

Kunstig intelligens

Nesten alt endrer seg egentlig....

Men hva vil ikke endre seg?

Våre kunder vil ha **billigere** varer

Våre kunder vil ha de **raskere** levert

Amazon sitt kompass for å beslutte investeringer i selskapet.

Hva endrer seg i Apex IT?

Fra startup til scale up

Oppkjøp som integreres

Etablering av Oslo kontor

Nye konkurrenter

Nye kollegaer med ulik kultur

Nye store krevende kunder

Oversvømmes av ny teknologi

Soursing og vekst prioriteringer

Men hva vil ikke endre seg?

Gjør det enkelt for kunden **å kjøpe**

Gjør det enkelt for kunden **å ha suksess**

Bård Kristensen sitt kompass for å beslutte på CCO området

Gjør det enkelt for kunden å kjøpe og ha suksess ???

Strategisamling
2025

Strategi og mål 2025
1. Omsetning +15%
2. EBITDA min 20%
3. Nye kunder 200
4. Beholde og tiltrekke talenter

4

pilarer

Kunden kjøper løsninger som gir dem

Økt lønnsomhet
Økt vekst
Mer fornøyde ansatte
Mer fornøyde kunder

Og enkelt for kunden å ha suksess?

INCREASED PROFITABILITY
INCREASED GROWTH
HAPPY EMPLOYEES!
HAPPY CUSTOMERS
APEX GROUP
SAAS PLATFORM

Put yourselves in the customers shoes

Hva trenger kunden for å ta en beslutning?

1. **Vis meg** at du forstår min business og mine forretningsprosesser
2. **Vis meg** at du forstår mine hovedutfordringer/smerte.
3. **Vis meg** hva jeg skal gjøre for å bli kvitt den smerten.
4. **Vis meg** hva jeg oppnår når smerten er borte
5. **Vis meg** hvorfor jeg skal velge deg og ikke en annen leverandør
6. **Vis meg** hvordan fremtiden min blir sammen med dere.
7. **Gi meg** gode råd som jeg ikke har tenkt på og utfordre gjerne mine tanker
8. **Vis meg** hvilken risiko jeg tar i prosjektet

Apex - Customer Journey

Customer BP	Don't know you	Need something	Consider stage	Decision stage	Buying stage	Planning stage	Starting up
Hubspot Stages	Lead 0%	Qualified Lead 10%	Qualified Prospect 25%	Qualified Solution 50%	Qualified Vision 75%	Contract Negotiation 90%	Win 100%
Apex SP	Generate leads and confirm ICP	Find the sponsor and confirm SQL	Find the pain and confirm qualification	Solve the pain and confirm solution	Create and confirm value	Close the deal and confirm date	Celebrate and handover to CST

Teck & stack

utbrudd
PERFORMANCE MARKETING

VAINU

HubSpot

the MEDDICC
sales qualification
methodology
checklist

FATHOM

DREAM BIG
STAY POSITIVE
WORK HARD
&
ENJOY THE JOURNEY