

### **Case ONVZ Zorgverzekeraar**

ONVZ gaf Altuition de opdracht mee te denken in een aanscherping van haar klantgerichte aanpak richting het intermediair. ONVZ gaf Altuition de opdracht een partnerprogramma te ontwikkelen waarbinnen haar accountteam werd getraind om deze hernieuwde aanpak in de praktijk te brengen.

### **Uitwerking**

Samen met de accountmanagers van ONVZ werd een aantal nieuwe kansrijke proposities gedefinieerd, bijvoorbeeld gericht op internationale bedrijven met Engelstalige kenniswerkers. In samenspraak met de intermediairs werd vervolgens een commercieel stappenplan en (maatwerk) marketingmateriaal ontwikkeld. Daarnaast hebben de accountmanagers geleerd om van de 'productenverkoop' los te komen en meer in een wederzijdse relatie te gaan denken. Dit heeft geleid tot een nieuw elan in de marktbenadering en een grotere commerciële spin-off van de activiteiten.