



BIG ENOUGH TO SCALE, SMALL ENOUGH TO CARE

DIGITAAL BUREAU SQLI BEWIJST DAT INTERNATIONALE SLAGKRACHT EN LOKALE EXPERTISE ELKAAR WEL DEGELIJK KUNNEN VERSTERKEN. MET EFFECTIEVE CUSTOMER EXPERIENCE, HOGE KLANTTEVREDENHEID EN EEN NUCHTERE AANPAK LAAT HET BUREAU ZIEN DAT SCHAALBAARHEID EN OPRECHTE AANDACHT SUCCESVOL SAMENGAAN.

Sinds de overname door de Franse SQLI Groep in 2017 beschikt SQLI Nederland over de slagkracht van een organisatie met 2500 medewerkers. Toch blijft het bureau bewust kleinschalig in aanpak. “We zijn groot genoeg om te schalen, maar klein genoeg om dichtbij te blijven”, vertelt managing director Mark Blockhuys. “Klanten waarderen juist die combinatie: internationale expertise zonder afstandelijke corporate cultuur. De lokale teams blijven het aanspreekpunt, ondersteund

door nearshore-centers in Marokko en Spanje voor extra capaciteit en efficiëntie.”

LANGDURIGE RELATIES

SQLI staat bekend om zijn langdurige klantrelaties en uitzonderlijk hoge NPS-score van consequent boven de 57. “Dat komt doordat klanten altijd een eerlijk, pragmatisch advies krijgen”, aldus sales en marketing director Marnix Dekker. “Bij ons geen eindeloze scenario’s, maar duidelijke keuzes en een kritische

‘WIJ BLIJVEN BETROKKEN, ADVISEREN EN UITDAGEN, OOK NA DE WITTEBROODSWEKEN’

blik op wat écht werkt. Of het nu gaat om optimalisatie van backendprocessen, CRO-verbeteringen of het moderniseren van digitale landschappen. Wij durven klanten te challenge. Maar ook als het niet onze expertise is, geven we aan bij wie ze dan wel moeten zijn. Die transparantie wordt breed gewaardeerd.”

CONTINUÏTEIT

Volgens Blockhuys onderscheidt zijn bureau zich door de perfecte balans tussen creativiteit, implementatie en dagelijkse ondersteuning. “Voor onze klanten zoals Sligro, waar 80% van de omzet via het platform loopt, is continuïteit cruciaal. Elke dag is Black Friday. Maar ook de professionele structuur en onze persoonlijke benadering worden door onze vaste klanten, zoals My Jewellery of Dutch Flower Group, enorm gewaardeerd. Ons bureau blijft betrokken, blijft adviseren en blijft uitdagen. Ook als de wittebroodsweken allang voorbij zijn.”

VOORUITKIJKEN

De komende jaren ziet SQLI grote kansen in data-activatie en AI, al blijven Dekker en Blockhuys realistisch. “Veel organisaties moeten eerst hun fundament op orde krijgen voordat ze AI echt kunnen benutten. SQLI helpt daarbij. Van het maximaliseren van bestaande oplossingen tot het activeren van data voor efficiëntie en omzetgroei. Ondertussen heeft de groep de ambitie om binnen vier jaar te verdubbelen. SQLI Nederland blijft daarin trouw aan zijn eigen koers: groeien, maar altijd met aandacht.”



← DEEL ONLINE