

Brink's Sales Successes

Your Sales News Source.

COMPANY CONFIDENTIAL – FOR INTERNAL USE ONLY

January 2011

We cannot underestimate the importance of Operations and other departments working together to provide excellent service to customers. Providing peerless service to all of our customers is job one—every time we service a customer location or talk with a customer on the phone. We must have zero mistakes, zero missed stops and a great attitude every time we see a customer or talk with them on the phone. When a contract with one of our customers is coming up for renewal they have a choice: Do they sign again with us, or do they take their business somewhere else? We always want our customers to bring their business to Brink's.

Revenue Wins

More positive news from JPMorgan Chase, awarding Money Processing in Rockford, IL, with annual revenue starting in November 2011. Huntington CIT and Money Processing contracts have been signed, extending our service five years; and we will be adding CIT and Money Processing to the bank's West Virginia market. Panda Express approved a rollout schedule for 315 CompuSafe Daily Credit locations. Big Lots signed a rider adding 244 locations in CA starting in October 2011.

Suncoast Schools FCU signed a three-year extension in the Tampa market for their ATM, CIT and Coin services. Desert Schools Federal Credit Union joined Brink's utilizing our CIT services for all 50 locations. Sigue extended their locations with an additional 36 CIT locations in new revenue to various locations across the United States. First Bank is a current customer in Mississippi that

has added eight branch locations and two ATMs in Mississippi, as well as two ATMs in New Orleans and Money Processing for their branch work. In addition to this business, we were able to extend their contract three years. Gerrity's Market is four CompuSafes and a win for the Wilkes-Barre branch. This customer was prepared to leave us several months ago due to issues with deposit postings. Brink's worked closely with the customer, and the treasury department at Wells Fargo to assist the customer through all the issues, and the customer is now ordering additional CompuSafes for multiple locations.

Delta Airlines is an example of a complete solution sell. The current proposal incorporates CIT, BDEX, iDeposit and CompuSafe. The phased rollout with CIT and BDEX began in November, and phase two of the CompuSafe roll out schedule began in December.

Sovereign Bank, now Santander, has awarded us work in the Northeast.

Opportunities

Within the bank channel, a JPMorgan Chase request for proposal (RFP) award is expected soon. Wells Fargo Bank formally solicited their RFP for ATM and CIT service for the Oregon and Indiana markets. Pending opportunities include the Huntington ATM contract, with upside of approximately 70 ATMs. HSBC Bank remains pending, representing CIT and Money Processing for NYC. Delhaize Group (Food Lion) released a RFP for CIT for 1,580 grocery store locations throughout our Northeast, Great Lakes and Southeast Regions.

Thrift Stores is a 17-location thrift store CompuSafe opportunity in six states; and this opportunity was a tandem sell for BB&T and Brink's. The CompuSafe solution was jointly presented and was able to significantly reduce the sales cycle. The safes went live on October 1, 2011.

A heightened focus for our need to grow Money Processing is being driven the Money Processing Team. Through their efforts, we expect to see an increase in opportunities with Tier 2/3/4 financial institutions, as well as an increase in total Money Processing sales. To date, the Field Sales team has identified a total of \$6M in Money Processing opportunities in all sales stages; \$1.8M has a strong probability of moving to producing by the end of 2011.



Brink's Sales Successes

Your Sales News Source.

COMPANY CONFIDENTIAL – FOR INTERNAL USE ONLY

enero 2011

No podemos subestimar la importancia de que Operaciones y otros departamentos trabajen conjuntamente con el fin de ofrecer un servicio excelente a los clientes. Debemos centrarnos en ofrecer un servicio impecable a todos nuestros clientes, cada vez que hablamos con un cliente por teléfono o prestamos servicios en sus instalaciones. Debemos actuar sin cometer errores y sin saltarnos pasos, y demostrar iniciativa y amabilidad cada vez que hablemos con un cliente, ya sea en persona o por teléfono. Cuando se acerca la renovación del contrato de cualquiera de nuestros clientes, estos tienen dos opciones: renovar el contrato con nosotros, o llevarse su negocio a otra compañía. En Brink's, siempre queremos que el cliente siga con nosotros.

Logros en ingresos

Más noticias positivas de JPMorgan Chase, con la concesión al departamento de procesamiento de dinero en Rockford (Illinois); los ingresos anuales comenzarán en noviembre de 2011. Se han firmado los contratos de traslado y procesamiento de dinero en Huntington, lo que amplía nuestro servicio por cinco años. A esto hay que añadir los servicios de traslado y procesamiento de dinero para el mercado del banco en el Oeste de Virginia. Panda Express ha aprobado un calendario de implantación para 315 ubicaciones de CompuSafe Daily Credit. Big Lots firmó un aditamento para 244 ubicaciones en California, a partir de octubre de 2011.

Suncoast Schools FCU ha ampliado su contrato por tres años en el mercado de Tampa para sus cajeros automáticos, moneda y traslado de dinero. Desert Schools Federal Credit Union contrató los servicios de traslado de dinero de Brink's para sus 50 ubicaciones. Sigue amplió sus ubicaciones con otras 36 de traslado de dinero, lo que representa nuevos ingresos en varias ubicaciones repartidas por los Estados Unidos. First Bank es un cliente actual en

Mississippi que ha añadido ocho sucursales y dos cajeros automáticos en Mississippi, así como dos cajeros automáticos en Nueva Orleans y procesamiento de dinero para sus actividades de sucursal. Además de este negocio, hemos conseguido ampliar su contrato por otros tres años. Gerrity's Market ha adquirido cuatro CompuSafes; también hemos ganado la concesión para la sucursal de Wilkes-Barre. Este cliente estaba dispuesto a dejarnos hace unos meses, debido a problemas con la acreditación de depósitos. Brink's colaboró estrechamente con el cliente y el departamento del tesoro de Wells Fargo para ayudar al cliente a resolver todos los problemas; ahora, el cliente ha confirmado el encargo de más CompuSafes para varias ubicaciones.

Delta Airlines es un ejemplo de venta de solución completa. La propuesta actual incluye traslado de dinero, BDEX, iDeposit y CompuSafe. La implantación

por fases con traslado de dinero y BDEX dio comienzo en noviembre, y la segunda fase del plan de implantación de CompuSafe comenzó en diciembre.

Sovereign Bank, ahora Santander, nos a otorgado servicio en el Nordeste.

Oportunidades

Dentro del canal de bancos, se espera recibir en breve la concesión de una solicitud de propuesta por parte de JPMorgan Chase. Wells Fargo Bank solicitó formalmente una propuesta de cajeros automáticos y servicio de traslado de dinero para los mercados de Oregón e Indiana. Entre las oportunidades pendientes se incluye el contrato de cajeros automáticos de Huntington, que podría ascender a más de 70 unidades. HSBC Bank continúa pendiente; supondría la contratación de servicios de traslado y procesamiento de dinero para la ciudad de Nueva York. Delhaize Group (Food Lion) expidió una RFP de traslado de dinero para 1580 tiendas de comestibles a lo largo de las regiones del Nordeste, los Grandes Lagos y el Sudoeste.

Thrift Stores representa una oportunidad para 17 ubicaciones

de CompuSafe en seis estados que se materializó como un contrato conjunto para BB&T y Brink's. La solución CompuSafe se presentó de manera conjunta y permitió reducir significativamente el ciclo de ventas. El ciclo entró en funcionamiento el 1 de octubre de 2011.

El equipo de procesamiento de dinero está fomentando un mayor enfoque de nuestra necesidad de aumentar el negocio en este ámbito. Gracias a sus esfuerzos, contamos con apreciar un aumento de las oportunidades con entidades financieras de primer, segundo y tercer nivel, así como un aumento en las ventas totales de procesamiento de dinero. Hasta la fecha, el equipo de ventas de campo ha identificado posibilidades para procesamiento de dinero que ascienden a 6 millones de dólares en todas las etapas de ventas; de esta cantidad, existe una probabilidad importante de que 1,8 millones se materialicen para finales de 2011.

