

SALESOPTIMALISATIE IN VEELVOUD TERUGVERDIEND

De wereld verandert in razend tempo. Bedrijven worstelen met het toekomstproof maken van hun salesorganisatie. Nieuwe businessmodellen en strategieën zijn noodzaak, waarbij Sales Improvement Group diepgaand ondersteunt. Met ervaren én succesvolle kopstukken uit de praktijk. "Elke geïnvesteerde euro in sales verdient een klant van ons in veelvoud terug."

De technologische ontwikkelingen zijn bijna niet meer bij te benen. Bovendien ontstaat een totaal nieuwe generatie met andere kenmerken en ander gedrag. Wie zijn salesorganisatie niet tijdig aansluit, verliest rap terrein. Voor de klant een hele omslag, maar die is de investering meer dan waard. Het in veelvoud terugverdienen staat zelfs in de missie van de veertig professionals tellende Sales Improvement Group in Veenendaal. Keer op keer slaagt de advies- en trainingsorganisatie in het succesvol optimaliseren van sales. De hoge notering in de MT1000 is niet alleen te danken aan excellente uitvoering, maar ook aan daadwerkelijke verbetering van salesresultaten.

GESTRUCTUREERDE SALESVERBETERING

Een begeleidingstraject gaat uit van totaaloptimalisatie in plaats van suboptimalisatie. "Door gestructureerd aan verkoopverbetering te werken realiseer je pas écht effect", overtuigen de directeuren Michel van Hesse, Aynsley Romijnsen en Paul Schmidt. Ze benadrukken dat winstverbetering van de klant hun hoofddoel is. "Daarom zijn klanten gecharmeerd van

ons totaaloptimalisatieconcept. Enerzijds bieden we doorgewinterde Sales Improvers, anderzijds praktijkgerichte Sales Trainers op maat. Deze twee disciplines werken heel nauw met elkaar samen. Dit doen we via een uniek concept met een klantgerichte werkwijze."

SPACE®-CONCEPT

De basis van het succes vormt het integrale SPACE®-concept. Van Hesse: "Een team Sales Improvement Professionals dat is afgestemd op branche en klantcultuur voert een grondige salesanalyse uit. Op basis van persoonlijke gesprekken en deskresearch analyseren ze vijf domeinen die van invloed zijn op de resultaatverbetering: salesstrategie, structuur, cultuur/leiderschap, vaardigheden en tools. Dit leidt tot een concreet plan van aanpak."

Romijnsen vult aan: "Deze integrale benadering resulterend in een totaaloptimalisatie is onze meerwaarde in de markt. Daarbij werken we heel pragmatisch en geven we antwoord op wat er moet gebeuren en in welke volgorde." Na deze zogenoemde





AYNSLEY ROMIJNSEN
EN MICHEL VAN HESSE:

‘Door gestructureerd aan verkoopverbetering te werken realiseer je pas écht resultaat’

4D Challenge volgen de juiste stappen die gaan leiden tot een daadwerkelijke resultaatverbetering (ROI).

IMPLEMENTATIE-ONDERSTEUNING

De acties, die betrekking hebben op de vijf relevante domeinen, voert de klant uit met hulp van Sales Improvement Group. Romijnsen: “We laten de klant na ons advies niet aan zijn lot over, maar voelen ons er verantwoordelijk voor dat die de gewenste aanpassingen op de juiste wijze en in de juiste volgorde doorvoert. We betrekken nadrukkelijk alle medewerkers bij het commerciële verbeter- of verandertraject. Zonder 100% motivatie van medewerkers heeft een verandertraject weinig effect.”

Van Hesse vult aan: “Daarnaast meten we de voortgang en borgen we de veranderingen in de salesorganisatie en het gedrag van de commerciële mensen. De resultaten verbeteren aanzienlijk, zo blijkt uit de praktijk.”

COMMERCIEËLE TOPPERS

De doelgroepgrootte van Sales Improvement Group varieert van bedrijven vanaf tien medewerkers tot grote internationale ondernemingen, ongeacht of het om zakelijke dienstverleners, groothandels of productiebedrijven gaat. Sales en de aansturing daarvan is het focusterrein van de vijftien jaar bestaande Sales Improvement Group. Van Hesse: “Praktisch elke uitdaging in welke branche dan ook

maken we succesvol. Want met veertig ervaren professionals die hun sporen in de verkoop ruimschoots hebben verdiend, stellen wij altijd een team op maat samen. Overigens zoeken we als marktleider in het bieden van een totaalconcept met focus op sales altijd nieuwe commerciële toppers, die zich als Sales Improvement Professional willen aansluiten.”

PRAKTIJKRESULTAAT

NBC Congrescentrum in Nieuwegein, met evenementenhallen en talrijke vergaderlocaties, liet in 2017 een salesanalyse uitvoeren. Schmidt: “Er volgde een plan van aanpak voor aanpassing van zowel strategische als operationele zaken. Alle medewerkers hebben individueel hun bijdrage geleverd aan het veranderen van de aanpak en een nieuw ontzorgingsconcept. Tegelijkertijd ging een Sales Trainer aan de slag met de salesmanagement- en de commerciële vaardigheden. Die gecombineerde aanpak werkte echt en bracht snel resultaat. In oktober 2019 behaalde NBC al de doelstelling die het pas twee jaar later had verwacht.” ■



DEEL ONLINE