



## INTEGRALE SALES AANPAK BETAALT ZICH UIT

**Met een gestructureerde aanpak, nuchterheid en pragmatisme slaagt Sales Improvement Group er al bijna twintig jaar in om de resultaten van klanten drastisch te verbeteren. “We doen het samen met de klant.”**

Aynsley Romijnsen en Michel van Hesse zullen niet ontkennen dat er goede trainingsbureaus op het gebied van sales zijn. Ook consultants verrichten prima werk. Het probleem is alleen: ze worden ingehuurd omdat bedrijven hebben gezien dat ergens iets beter kan. Dat onderdeel wordt aangepakt en dan vertrekken ze weer. Dat is suboptimaal.

Bij Sales Improvement Group doen ze het al bijna twintig jaar – én met succes – anders, leggen de twee directeurs uit. “Wij gaan voor de integrale aanpak,” zegt Romijnsen, “want alleen dan kun je de salesorganisatie daadwerkelijk verbeteren. We stellen een team samen dat bestaat uit Sales Improvers en Sales Trainers. Elk team is toegesneden op de situatie van de klant. Dan betaalt het inschakelen van externe hulp zich ook daadwerkelijk uit; je ziet het terug in het resultaat.”

### RETURN ON INVESTMENT

Het begint met een grondige analyse van de salesorganisatie, waarbij Sales Improvement Group volgens het zogeheten SPACE Concept vijf domeinen onder de loep neemt: strategie, structuur, cultuur & leiderschap, vaardigheden en tooling. Dat leidt tot een plan van aanpak.

Van Hesse: “Er zijn consultants die met een uitstekend plan komen van tachtig pagina’s. Bij ons telt dat plan misschien maar tien pagina’s, met een tijdlijn en een Excel-sheet erbij,

*‘We doen het van begin tot eind samen met de klant, en dat wordt gewaardeerd’*

waarin we beschrijven wie wat gaan doen op welk moment. Onze stijl kenmerkt zich door nuchterheid en pragmatisme. Wij vertrekken niet, maar begeleiden ook de implementatie. Samen met de klant zorgen we dat we de return on investment gaan halen die we hebben afgesproken.”

### BESTE DIENSTVERLENER

Dat klanten, veelal grotere mkb- of familiebedrijven, die aanpak waarderen blijkt wel uit het feit dat Sales Improvement Group in de MT1000 al meerdere jaren als beste dienstverlener uit de bus komt. Wat is het geheim van de smid? “Dat we boter bij de vis leveren”, zegt Van Hesse. “Doordat we langere tijd bij een bedrijf binnen zijn, bouwen we niet alleen een band op met de medewerkers, maar zien ze ook dat we daadwerkelijk resultaat boeken. Dga’s en directeurs van familiebedrijven zijn enorm betrokken bij hun zaak. Zij huren alleen een extern bureau in als het daadwerkelijk iets oplevert. We doen het van het begin tot het eind samen met de klant, en dat wordt gewaardeerd.”



DEEL ONLINE