



Sales Improvement Group

Michel van Hesse en Aynsley Romijnsen

GEEN DURE PLANNEN, MAAR CONCRETE RESULTATEN

Sales Improvement Group gooit al jaren hoge ogen in de MT1000-categorie Salesadvies en -training. Michel van Hesse en Aynsley Romijnsen zijn vast van plan hun topositie te verstevigen. "Met onze nieuwe labels willen we onze voorsprong in de markt nog verder vergroten."

"We hebben al heel lang een enorme voorsprong in de markt", stelt Michel van Hesse. Dat is volgens hem te danken aan de propositie waar Sales Improvement Group twintig jaar geleden mee gestart is. "Waar veel consultants en trainers ergens binnenkomen om individuen beter te maken (en daarna weer weg zijn), hebben wij een integrale aanpak ontwikkeld, SPACE Concept, om (de aansturing van) salesorganisaties daadwerkelijk te verbeteren. Onze adviseurs en trainers helpen net zo lang bij het implementeren totdat de doelstellingen behaald zijn", zegt hij. "Sterker nog: wij gaan pas aan de slag als het duidelijk is dat de klant zijn investering minimaal drie keer terugverdient."

EIGEN PROFESSIONALS

Juist daarin onderscheidt Sales Improvement Group zich, stelt Aynsley Romijnsen. "Veel partijen

proberen ons te kopiëren, maar er is er niet één die zo'n brede integrale aanpak heeft als wij. De grote adviesbureaus komen vaak met een mooi, dik rapport vol ingewikkelde theorieën en modellen. Wij bieden een pragmatisch plan van aanpak, waarbij de klant aan die knoppen kan draaien waar hij ook echt iets aan heeft."

Mooi, concrete doelstellingen (KPI's) zoals het verhogen van omzet en marge of het verhogen van de conversieratio met X%, maar hoe doe je dat? De adviseurs en trainers ondersteunen de klant bij de executie daarvan. Deze door Sales Improvement Group zelf opgeleide experts

'WIJ GAAN PAS AAN DE SLAG ALS DE KLANT ZIJN INVESTERING MINIMAAL 3 KEER TERUGVERDIENT'

hebben ieder hun sporen verdiend in de praktijk, bijvoorbeeld als (commercieel) directeur of trainer. Altijd twee verschillende disciplines in één team, die samen met de klant de klus klaren.

NIEUWE LABELS

Sales Improvement Group wil haar propositie verder uitbreiden. Naast Sales Improvement Training en Advies zijn daar nu de volgende labels bij gekomen: SI People (werving & selectie, detachering), Academy (opleidingen en structuur voor externen), Marketing (integratiemarketing en sales) en Data & AI. Bij dat laatste label gaat het niet alleen om generatieve AI, zoals ChatGPT, maar ook om voorspellende (predictive) AI. "Hoe kun je dat inzetten voor je commerciële organisatie? Met welke tools? Ook hierin willen we weer de eerste zijn", licht Romijnsen toe. "Met deze nieuwe labels bedienen we het volledige salesspectrum en maken wij onze voorsprong op de markt nog veel groter."



DEEL ONLINE