

'Caparis breed verkopen'

Sinds januari 2009 werkt Geert-Auke Westra bij Caparis met een grote groep medewerkers die commerciële contacten hebben, onderhouden of opbouwen met bestaande en nieuwe klanten. Hij is heel tevreden over de vorderingen van de groep en volgens hem is er nog veel meer mogelijk. Geert-Auke (47) is mededirecteur-eigenaar van MetaSales. Zijn kennis, kunde en ervaring op verkoopgebied heeft hij opgedaan bij productie- en handelsbedrijven en in de zakelijke dienstverlening. 'Positief denken', 'kansen zien en pakken' en 'planmatig verkopen' zijn steekwoorden, die passen bij Geert-Auke. MetaSales heeft de ervaring en het lef om resultaat te garanderen. Volgens Geert-Auke, is 15 procent meer verkopen door inzet van Verkoop- en Offerte Software mogelijk.

Relatiebeheer

Goed relatiebeheer is essentieel voor succesvol zakendoen. Relaties onderhouden betekent dat men tijd, geld en aandacht investeert met als doel een langdurige zakelijke relatie op te bouwen. De klant moet gekoesterd worden.

Acquisitie

Hoe goed je ook je best doet, elk jaar verlies je als bedrijf klanten buiten jouw schuld om. Een fabriek, die naar het buitenland verplaatst wordt of een bedrijf, dat failliet gaat, zijn daar zo maar wat voorbeelden van. Daarom is het zo belangrijk om elke dag opnieuw weer bezig te zijn met het binnenhalen van nieuwe klanten ter compensatie van de klanten, die je mogelijk kwijtraakt. Daarnaast is acquisitie een belangrijke voorwaarde

om als bedrijf te groeien. En ook Caparis wil de komende jaren groeien.

Waarom ineens die aandacht voor verkoop?

'Een logische vraag, want de laatste jaren ging het Caparis behoorlijk voor de wind. Meer dan voldoende aanbod van werk, zorgde er voor, dat de werkvoorraad altijd hoog genoeg was. Maar door de verslechterende economie is het aanbod van werk gewoon minder dan voorheen en dus moeten we met z'n allen aan de bak. De tijd dat je achterover kon leunen en de klanten kwamen wel, ligt voorlopig achter ons. De economische vijver waar we in vissen is weliswaar kleiner, maar zeker niet verdwenen. Er zitten wat minder vissen in, dus moet je gewoon beter je best doen om die eruit te hengelen. En daar helpt MetaSales actief aan mee door individuele verkoopcoaching van medewerkers, door het aanleren van verkoopvaardigheden in workshops, waar door middel van rollenspelen de praktijk nagebootst wordt en door daar waar nodig het zelf in de echte dagelijkse verkooppraktijk voor te doen.'

Wat vind jij eigenlijk van Caparis?

'Een prachtig bedrijf, waar de medewerkers oprecht trots op kunnen zijn. We kunnen bestaande en nieuwe klanten veel mogelijkheden en oplossingen aanbieden, dat kan echt niet elk bedrijf hoor. Zoveel activiteiten, geweldig gewoon. De medewerkers, die in het MetaSales traject zitten, zijn zich daar steeds beter bewust van en verkopen naast hun eigen producten en diensten, nu ook steeds vaker die van andere collega's. Wij noemen dat 'Caparis breed verkopen'. Als wij met elkaar nog beter in staat zijn om ons aanbod van producten en diensten met veel trots en enthousiasme bij onze relaties in de markt onder de aandacht te brengen, dan gaan wij met elkaar een mooie toekomst tegemoet.'

Misschien hebben jullie hem al eens zien rondlopen, maar dit is Geert-Auke Westra van MetaSales. Hij staat het liefst met zijn poten in de klei. Oftewel: Hij helpt ons in onze eigen omgeving met relatiebeheer, acquisitie (het verkrijgen van nieuwe klanten) en geeft verkoopadviezen en training.

