

Grip op verkoop met MetaSales voor minstens 15% extra resultaat

‘Inzichtelijkheid en meetbaarheid zorgen voor gegarandeerde stijging rendement’

Door Jan Johan ten Have

Veel salesmanagers en accountmanagers genieten binnen hun organisatie een grote mate van vrijheid. Zo lang zij hun targets halen zijn zij min of meer vrij om te doen en laten wat ze willen. Wat veel ondernemers echter niet in de gaten hebben, is dat er uit hun verkoop veel meer rendement te halen valt. MetaSales heeft een methode ontwikkeld waarmee de inzet en resultaten van accountmanagers en salesmanagers volledig inzichtelijk worden gemaakt. „Negen van de tien verkopers heeft een time-managementprobleem. Wij garanderen onze klanten minstens vijftien procent meer resultaat”, zegt George Wesseling van MetaSales. „En dat kunnen wij aantonen ook.”

Het proces van rendementsverbetering bestaat in grote lijnen uit twee onderdelen. In de eerste plaats is er MetaSales, dat zich bezighoudt met de mensen binnen de onderneming. MetaSales brengt de competenties en vaardigheden van medewerkers in beeld. In de tweede plaats worden de processen in de onderneming in kaart gebracht met MetaScope. Met de webbased software van MetaScope krijgen ondernemers maximale grip op hun verkoopproces.

Netwerken

„De meeste managers steken veel tijd in netwerken”, vertelt Wesseling, die samen met Geert-Auke Westra de directie van MetaSales en MetaScope vormt. „Want er wordt wat af genetwerkt. Maar vrijwel niemand is hierin concreet genoeg. Wij leren managers meer concrete resultaten uit hun netwerk te halen.”

Wesseling heeft het onder meer over cross-selling, extra omzet behalen binnen het eigen netwerk door meer af te zetten bij bestaande klanten. Wesseling: „De truc is vaker en concreter met je eigen klanten in gesprek te gaan. Dit blijft er in de praktijk vaak bij, maar kan je heel veel opleveren.”

Uniek

De aanpak van MetaSales is uniek. Ervaren sales- en marketingprofessionals coachen, inspireren, motiveren en nemen barrières weg door het delen van hun kennis, kunde en ervaring in de praktijk. Dit ‘meewerkende coachen’ vormt de basis voor persoonlijke ontwikkeling, groei en rendement. „Wij zijn geen trainingsbureau, maar lopen mee op de eigen werkvloer”, zegt Wesseling. „Uniek is verder dat wij een eigen tool meenemen om aan te tonen wat het extra rendement is van onze inzet. Wij garanderen minstens vijftien procent extra resultaat.”

Twee stappen

Het coachingstraject van MetaSales omvat twee stappen. De eerste stap is het behoud van bestaande klanten. MetaSales analyseert de organisatie van het relatiebeheer en lost knelpunten op. „Wij gooien de achterdeur dicht”, legt Wesseling uit. „Want je kunt wel je stinkende best doen om zo veel mogelijk klanten via de voordeur binnen

te halen, als er via de achterdeur net zo veel weglopen, heb je daar niks aan. Tevreden klanten zijn de belangrijkste referentie van een onderneming, de snelste weg naar nieuwe omzet.”

Stap twee is de acquisitie. Hierbij bewaakt MetaSales de ‘salespijlijn’ contact-relatie-order. „Veel ondernemingen zijn hierin vrijwel helemaal reactief. Wij stimuleren de ontwikkeling van een proactieve houding”, zegt Wesseling. „Ons coachingstraject doet niks anders dan de kwaliteiten van mensen optimaal benutten.”

Dienstverleners

Het concept MetaSales is bij uitstek ook geschikt voor de dienstverlenende sector, voor onder meer notarissen, advocaten, accountants, gemeenten en thuiszorginstellingen. Wesseling: „In die sectoren wordt commercieel denken en klantgerichtheid door de vrije markt steeds belangrijker. Veel medewerkers in deze sectoren missen in dit opzicht gerichte training en ervaring. Zulke organisaties varen zeer wel bij onze aanpak.”

MetaScope

Webbased softwarepakket biedt de ondernemer alle rapportages die hij nodig heeft om grip te krijgen op het verkoopproces, het volledig transparant te maken. De software is zeer eenvoudig in gebruik, dus de gebruiker hoeft niet eerst getraind te worden. Ook is de software bruikbaar voor alle organisaties, van klein tot groot. „Verkoop is gevoel, emotie”, weet Wesseling. „Maar dat betekent niet dat je ook qua resultaten op gevoel moet werken. Meten is weten. Verkoop is topsport, elk detail is belangrijk.”

*MetaSales BV
postbus 536
9400 AM Assen
T (0592) 409744
E info@gripopverkoop.nl
I www.gripopverkoop.nl*