



RIJNMOND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 31 | NUMMER 6 | AUGUSTUS 2014

BUSINESS®



125 jaar Van der Spek Uitvaart

De kracht van een familiebedrijf

All in the family

Familiebedrijven geanalyseerd
in masterclass

Fred van Beuningen, directeur Rotterdam Partners

Missie: promoten Rotterdamse Economie



Onconventionele aanpak van Norebo Sales Management Support zorgt voor het achterhalen en oplossen van de échte salesproblemen

Norebo is specialist in omzetverbetering, verkoopstrategieën, verkoopplannen en interim salesmanagement. Op die gebieden valt er binnen veel organisaties nog een hoop te winnen, is de ervaring van oprichter Mike Sier. Op een onconventionele, maar effectieve wijze commerciële verbetertrajecten goed vormgeven en de daaropvolgende inhoudelijke acties omzetten in businessplannen; dat is de kracht van Norebo. "Je moet weten waar je heen wil als bedrijf, anders kom je er niet."

Sinds 1995 heeft Mike als salesprofessional in diverse leidinggevende functies sturing gegeven aan gespecialiseerde business-to-business verkooporganisaties. De geboren en getogen Rotterdammer werd Amerikaans geschoold en bouwde zijn kennis bij aanvang van zijn carrière op bij Amerikaanse verkooporganisaties. "In Amerika ligt de focus op klanttevredenheid en accountmanagement en hanteren ze heel erg de uitdrukking 'meten is weten'. Je bent er zo goed als je laatste maand en daar word je op afgerekend. Het voordeel van die aanpak is dat organisaties zich enorm bewust zijn van hun cijfers (lees: sales performance) en willen weten hoe deze te verklaren en te verbeteren zijn." Mike hoopt dat Nederlandse ondernemingen het belang van interpretatie en kennis met betrekking tot salesmanagement steeds meer zullen inzien. "Als je tot de conclusie komt dat je niet genoeg verkoopt, heeft dat een reden. Een MKB'er met een juridisch probleem stapt makkelijk naar een advocaat om het op te lossen. Heeft diezelfde MKB'er een verkoopprobleem, dan moet deze niet schromen in contact te treden met een sales specialist. Jezelf kwetsbaar durven opstellen is een kracht en géén zwakte. We

zijn er immers om te helpen." Dat gebeurt bij Norebo op een enigszins onconventionele, maar zeer efficiënte wijze. "Ik hoor regelmatig van klanten dat ik hard ben op de inhoud, maar zacht op de relatie. Daadkracht en inlevingsvermogen gaan zeker hand in hand. Aan softe en langdradige intakegesprekken doe ik niet, aan pittige sparingsessies des te meer."

De Sales Performance Scan is binnen Norebo een belangrijke tool. "Die hebben wij zelf ontwikkeld. Het is een uiterst snelle en slimme manier om commerciële prestaties in zeer korte tijd heel inzichtelijk te krijgen, zonder dat er dikke, onleesbare rapporten aan te pas komen. Ik heb mijn ervaringen van de afgelopen 30 jaar gebruikt bij het ontwikkelen van de Sales Performance Scan. Deze is bij uitstek van waarde bij sales optimalisatietrajecten voor bij de wat grotere MKB-bedrijven met een buitendienst, maar ook bij overname- of investmenttrajecten." Een voorbeeld van een geslaagd Sales Transformatie traject voor een Mkb'er in Zuid-Holland heeft Mike wel. "Bij een klant kwamen wij tot de conclusie dat het 'comfort' uit de sales moest, dat de

gerealiseerde omzet meer aandacht en prioriteit behoeft en dat de focus op heldere klantstrategieën & Account Management omhoog moest. Niet presterende accountmanagers werden bedankt en een prestatiebeloning geïntroduceerd. Een heldere koers, afspraken en kpi's werden geformuleerd en geïmplementeerd. Het leidde tot tevredenheid bij iedereen; de Dga's, de bank en het accountantskantoor."

De ambitieuze Mike is nog niet tevreden over waar Norebo na drie jaar staat. "Dat komt omdat mijn ambities veel verder reiken. Als iedereen naar links gaat, ga ik naar rechts. Dan val je op en kun je je onderscheiden. Met Norebo wil ik organisaties helpen, tot inzichten laten komen en inspireren. Er wordt tegenwoordig al gesproken over Sales 3.0, maar laten we eerst met elkaar Sales 1.0 maar eens goed op de kaart zetten!"

Nieuwsgierig naar wat Norebo Sales Management Support voor u kan betekenen? Bezoek dan www.norebo.nl, bel 010 - 404 86 02 of mail naar info@norebo.nl