

SASKIA DORS

Visie & Werkwijze

salesprocesinrichting & salesteamactivatie



“

Een goed ingericht
salesproces is de
basis voor succes

”

Visie

Een helder proces is de basis voor een goed salesproces en dito salesresultaten

Veel bedrijven vinden acquisitie doen moeilijk. Ze weten door marketing wel leads naar zich toe te trekken, maar volgen deze niet goed op, waardoor de leads niet tot resultaten leiden. Veel bedrijven halen klanten binnen, maar houden ze niet warm, waardoor de energie die je er aan de voorkant in hebt gestopt er aan de achterkant zo weer uit loopt. De oorzaak is het ontbreken van een helder proces en structurele, gerichte aansturing van het salesteam op de commerciële doelen. Wanneer men niet weet hoe men dat moet aanpakken, dan is het verstandig om hulp van buitenaf te vragen.

Missie

Bedrijven helpen hun salesorganisatie te stroomlijnen en op basis van heldere processen te activeren richting resultaat

Ik help MKB-bedrijven bij het opzetten van een gestroomlijnde salesorganisatie die van acquisitie tot leadopvolging en klantbehoud proactief op de bal zit en doet wat ie moet doen: klanten binnenhalen, omzet verhogen en klanten houden. Het inrichten van heldere processen op basis van moderne productivity-tools is hiervoor de basis, het activeren van het salesteam is de sleutel tot succes. Ook nadat het proces is ingericht blijf ik betrokken om er voor te zorgen dat het proces goed blijft draaien en de mensen enthousiast blijven.

Doelgroep

MKB-bedrijven in Nederland met ambitie, budget en bezieling

Ik richt mij op profit-bedrijven in Nederland die willen groeien en die geloven in de resultaatgerichte procesbenadering waar ik voor sta. Ze willen dus niet alleen, maar doen ook. Ze hebben de motivatie om het samen aan te gaan en met mij als kritische, externe sparringpartner de salesorganisatie naar een hoger plan te trekken.

Rol

Aanjager van het salesproces en de mensen die erin werken

Het is mijn rol om niet alleen de inrichting van het proces aan te jagen, maar ook de mensen die binnen dit proces moeten gaan werken. Want met een proces alleen ga je geen resultaten boeken. De energie van de mensen moet erdoor stromen om de beoogde commerciële doelstellingen te kunnen realiseren. Ik zorg dat alle neuzen de juiste kant op staan en dat we samen vol energie aan de slag gaan met het proces.

Filosofie

Doelstellingen halen doe je samen

Ik geloof niet in het over de schutting gooien van een opdracht. Nee, doelstellingen behalen, dat doe je samen. Dat geldt voor de mensen in de teams waarmee ik aan de slag ga, maar ook voor de samenwerking die ik met mijn opdrachtgever (de ondernemer of de directie) aanga. Ik werk vanuit partnership en wederzijds vertrouwen. Dat is voor mij de basis voor succes.

Werkwijze

Hands-on aan de slag met mens, team en proces en de doelstelling voor ogen

Ik richt niet alleen het proces in volgens mijn eigen methodiek, maar ga juist ook met het team en de mensen individueel aan de slag. De commerciële doelstelling staat hierin bij mij altijd voorop. Door hen te activeren op het proces gaat de investering in mij pas vruchten afwerpen. Ik houd de regie over het project en rapporteer aan de directie. Voor een extra stukje power in de diverse onderdelen van het proces schakel ik waar nodig derden in die onder mijn vlag aan het werk gaan.

Merkbeloofte

**Een gefocust salesteam dat met plezier
de gewenste resultaten boekt**

Als ik wegga laat ik een salesteam achter dat in iedere stap van het salesproces weet wat het moet doen. Samen weten ze hoe ze de salesfunnel moeten vullen en op gang moeten houden richting het gewenste resultaat. En... hoe ze de deur aan de achterkant dicht moeten houden. Samen succesvol zijn en klanten aantrekken en behouden, dat geeft energie en plezier!

Kernwaarden

Om mijn merkbeploofte waar te maken werk ik volgens de volgende kernwaarden:

-

**Hands-on
& resultaatgericht**

-

**Betrokken
& loyaal**

-

**Energiek
& daadkrachtig**

“

Vanuit een
helder proces en
positieve energie
naar commercieel
resultaat

”

SASKIA DORS

salesprocesinrichting & salesteamactivatie



salesprocesinrichting & salesteamactivatie

SASKIA DORS

06
40 91 73 03

saskia
@saskiadors.nl

www.
saskiadors.nl