



Sales Acceleratie Management

Op weg naar een winnend salesteam!

Op weg naar een winnend salesteam!

Binnen enkele maanden uw verkoopteam op het juiste spoor?

Achterblijvende verkoopresultaten zijn dikwijls niet het resultaat van een achterblijvende markt. Veel vaker zijn onvoldoende sturing en coaching, gebrek aan fut of zelfvertrouwen, onvoldoende bezoeken en foutieve doelgroepkeuzes de oorzaak. De RedFoxBlue Sales Acceleratie Manager lost dit voor u op - deze professional zet binnen enkele maanden uw verkoopteam weer op het juiste spoor.

Manager, trainer, coach en adviseur in één.

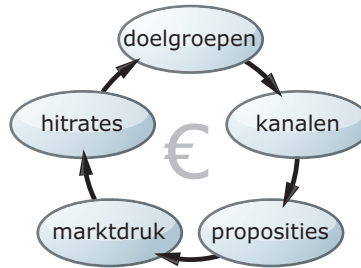
Met de Sales Acceleratie Manager haalt u een gedreven professional in huis, die analytisch, praktisch én sociaal sterk is. En die tot het uiterste gaat om - desnoods op onorthodoxe wijze - het resultaat van uw salesteam te verbeteren.

Als je zóveel ervaring meebrengt
en die zó goed kunt overbrengen
op anderen, krijg je zelf zin om
te gaan verkopen.

A.M.M. Cools
General Manager
Chubb Lips Beveiliging

Op weg naar een winnend salesteam!

Sales Acceleratie Management (1+1=3)



	nu	20% meer marktdruk	20% meer kwaliteit	20% meer markt + kwaliteit	
adres/call	100	120	100	120	marktdruk BI + SI netto salestijd kanalenkeuze
bezoek/call ratio	20%	20%	24%	24%	
bezoek	20	24	24	28,8	kwaliteit/hitrates BI + SI kanalenkeuze skills
order/bezoek ratio	20%	20%	24%	24%	
order	4	4,8	5,76	6,91	overall performance management
AOV	2.000	2.000	2.400	2.400	
totaal	8.000	9.600	13.824	16.584	
groei	100%	120%	173%	207%	

© RedFoxBlue Ref: 97

Op weg naar een winnend salesteam!

Het fundament voor blijvend verkoopsucces

De weg naar succes begint met het maken van een scherpe toetsing aan de harde wetmatigheden in sales. Daarna stellen we gezamenlijk een business case met investeringen en opbrengsten op. De directie ontvangt een marsroute voor performance- en resultaatverbetering.

Beproefde aanpak, optimaal resultaat

Vervolgens gaat de Sales Acceleratie Manager gedurende 4-6 maanden aan de slag om de afgesproken resultaten te realiseren. Hij past daarvoor een beproefde aanpak toe, met als belangrijkste onderdelen:

- ✓ Dagelijkse professionele aansturing gebaseerd op de wekelijkse activiteiten en resultaatgebieden van uw sales professionals.
- ✓ Directe verhoging van het aantal relevante contacten in uw markt.
- ✓ Wekelijkse 'on the job' coaching van uw sales professionals.
- ✓ Wekelijkse training van uw sales professionals op 'low time'.
- ✓ Verbetering van verkoopondersteunende middelen zoals scripts, offertes of de visuele salespresenter voor klanten.
- ✓ Fungeren als sparringpartner van de directie op salesgerelateerde organisatiethema's.

Het traject wordt afgerond met zorgvuldige coaching van en overdracht aan de salesmanager die het team volgens de nieuwe werkwijze gaat aansturen. Afrekenen gebeurt ten slotte naar gerealiseerde performance- en resultaatverbetering van het salesteam.

Vijf redenen waarom bedrijven voor RedFoxBlue kozen:

- ✓ Afwezigheid van een salesmanager.
- ✓ Behoeftte aan een strenge en kundige schaduwmanager.
- ✓ Salesteam klaarstomen voor het lanceren van nieuwe producten en het openbreken van nieuwe markten.
- ✓ Ontbreken van tijd voor optimale aansturing van het salesteam.
- ✓ Kostenbesparing door integratie van analyse, advies, training en coaching.

We zijn jong en snel afgeleid.
De koers vasthouden is belangrijk.
Pragmatisch confronterend.

Niels Paardekoper
Sales Director
DIT

Deze bedrijven profiteerden al van de Sales Acceleratie Manager:

- Dong Energy
- Brabant10 (commerciële TV)
- Bruynzeel keukens
- DPA (detachering ICT professionals)
- NDC (key account management; A segment)
- Topclick (Internet)
- Achmea

RedFoxBlue voor u.

RedFoxBlue realiseert al ruim tien jaar veranderingen naar verkoopsucces. Fundamentele veranderingen naar blijvend verkoopsucces, om precies te zijn. Voor organisaties die alles uit zichzelf en hun markt willen halen. En op basis van een unieke en beproefde methode, geïmplementeerd en begeleid door ruim 20 gepassioneerde en resultaatgerichte sales- en verander-professionals. Zij zetten hun uitgebreide expertise op het gebied van analyse, veranderkunde, leiderschap en sales graag om in structureel en klinkend verkoopresultaat voor u.

Interessant?

Kijk voor informatie op de internetsite www.redfoxblue.nl of bel +31(0)88 520 5454 voor een gegarandeerd zeer inspirerende toelichting.

RedFoxBlue helpt organisatie o.a. met de volgende programma's;

- Sales Acceleratie Manager
- SAM Compact
- Droom Team
- Winnaars van Morgen
- De effectieve Verkooporganisatie
- Expeditie Leiderschap
- Sales Ritme
- Sales Audit
- Klanten Panel
- Trainingen en coaching
- Sales Boost

redfoxblue 

POSTBUS 78082
1070 LP AMSTERDAM

TELEFOON +31(0)88 520 5454
E-MAIL INFO@REDFOXBLUE.NL
INTERNET WWW.REDFOXBLUE.NL

FUNDAMENTELE VERANDERING NAAR BLIJVEND VERKOOPSUCCES