



# Sales Acceleratie Manager

## Op weg naar een winnend salesteam!

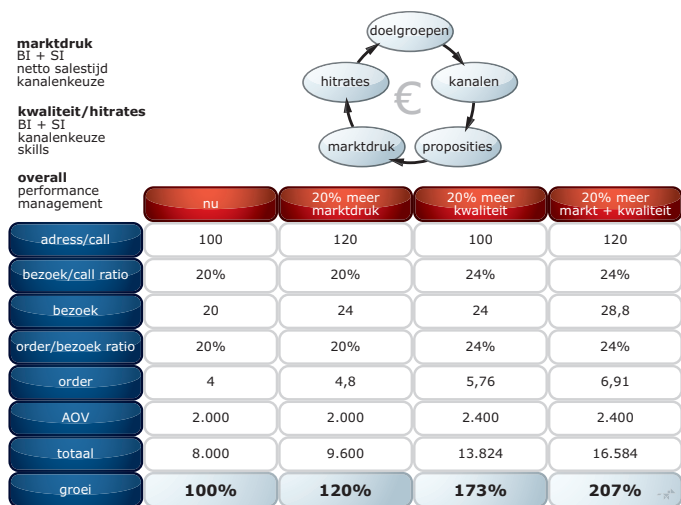
### Binnen enkele maanden uw verkoopteam op het juiste spoor?

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.

### Sales Acceleratie Management (1+1=3)



### 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.

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

### 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 salesteam.
- ✓ Kostenbesparing door integratie van analyse, advies, training en coaching.

### Deze bedrijven profiteerden al van Sales Acceleratie Manager:

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

POSTBUS 78082  
1070 LP AMSTERDAM

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