



MERCURI INTERNATIONAL

De Cruciale Rol van de Salesmanager: De Accelerator van Succes

GOEDE VERKOOPRESULTATEN REALISEREN IS EEN GROEPSINSPANNING

Het is al jaren bekend dat de beste performers in de markt hun verkoopproces op een geoptimaliseerde manier structureren, waarbij taken, middelen en mensen harmonieus op elkaar zijn afgestemd. Een verkoopproces kan vergeleken worden met een ketting, die zo sterk is als de zwakste schakel. Maar wat als de middle manager niet sterk genoeg is?

Gefeliciteerd!

Je hebt een plek veroverd in de directie en bent nu eindverantwoordelijk voor alle verkoopactiviteiten in het bedrijf. Je start met een gedegen analyse van de markt, die je vervolgens vertaalt naar een strategie. Doelen worden gesteld en het verkoopteam zorgt voor de uitvoering van de strategie. De begeleiding hiervan delegeer je aan salesmanagers en teamleiders. Voor de directie en het strategisch management stopt hier de directe invloed op de uitvoering van de strategie. De middle managers nemen het roer over. Opnieuw gefeliciteerd!



DE VERTAALSLAG NAAR DE PRAKTIJK

Bij de uitvoering van de strategie is een vertaalslag naar de dagelijkse praktijk essentieel. Het omzetten van doelen in concrete, meetbare targets is cruciaal. Een verkoopactiviteitenplan specificeert welke klanten en productgroepen worden geselecteerd en hoe de marktwerking dagelijks wordt uitgevoerd. Welke keuzes worden gemaakt om de strategie tot een succes te maken? We beschrijven ook welke competenties van belang zijn om de gewenste activiteiten zo efficiënt mogelijk uit te voeren. Het ideale salesplan wordt gezamenlijk opgesteld door verkoper en manager. Zijn de plannen eenmaal klaar, dan ben je al halverwege, toch?



Echter, er kan veel misgaan. Uit onderzoek blijkt dat veel van deze plannen vervolgens in een vergeten la of digitaal mapje belanden en niet worden toegepast. De verkoper blijft doen wat hij het beste kan, of wat zijn klanten van hem vragen, maar ontwikkelt de strategie en zichzelf niet verder. De waan van de dag neemt over. Het marktpotentieel blijft onbenut. Soms lijkt het alsof het schip niet van koers wil veranderen en ook niet sneller kan varen. De kapitein geeft de orders aan de stuurman, maar er gebeurt weinig. Dit fenomeen wordt strategische lekkage genoemd.

Oorzaken en Oplossingen

De meest voorkomende oorzaken van deze frustrerende situatie zijn onder andere de kwaliteit van de salesplannen en het gebrek aan een verkoopmanagementproces.

- Wordt het plan wel opgevolgd?
- Zijn er regelmatige gesprekken tussen salesmanager en verkoper?



Vijf Tips voor een Effectieve Salesmanager

Hieronder volgen vijf tips over hoe een salesmanager de salesstrategie kan versnellen:

- 1. Adaptief Leiderschap:** Begrijp de competentiebehoeften van je teamleden. Meer zelfvertrouwen en vaardigheid zullen ongetwijfeld het resultaat verbeteren.
- 2. Individuele Salesplannen:** Leer de verkopers om het plan zelf te maken zodat het hun eigen plan wordt. Dit fungeert als een praktische leidraad voor zowel performance management als persoonlijke ontwikkeling en creëert empowerment bij de verkoper.
- 3. Regelmatige Performance Gesprekken:** Werk met een compact dashboard van KPI's en een toekomstgerichte agenda. De verkoper leert zichzelf sturen en de manager krijgt grip en overzicht.
- 4. Tijd voor Coaching:** Delegeer je oude verkooptaken zo veel als mogelijk. Onderzoek toont aan dat resultaten al significant verbeteren wanneer je gaat coachen, laat staan wanneer je het goed doet.
- 5. Ontwikkelingscultuur:** Net als bij een topsportteam moet constant leren van fouten en successen een hoofdthema zijn. Een positieve, uitdagende cultuur is aantrekkelijk en bevordert de binding van de mensen die je wilt behouden.



CONCLUSIE

Een salesmanager of teamleider hoeft geen zwakke schakel te zijn in de uitvoering van de salesstrategie. Het is een vak op zich. De beste verkoper is niet automatisch de beste manager. Gun de salesmanager de kans om de benodigde competenties te ontwikkelen en de manager te worden die de verkoopstrategie naar een hoger niveau tilt. Maak van de manager een accelerator.

