

→ SMA in het land

Young Sales Professionals in gesprek met Louis Rustenhoven (KPN)

De derde bijeenkomst van de SMA Young Sales Professionals vond plaats in één van de schitterend ingerichte KPN XL winkels in Rijswijk. Louis Rustenhoven, directeur Marketing & Sales in de zakelijke markt, leidde de avond en nam de ambitieuze jonge aanstormende salestalenten mee in de wereld van KPN en in zijn eigen ervaring van 'managementlessen'.

"Eén van mijn meest leerzame perioden was de start van mijn carrière bij KPN, destijds nog PTT. Het bedrijf had echt oog voor de wensen van nieuwe medewerkers en aandacht voor mij als persoon. Als 26-jarige marketeer leerde ik vijf essentiële lessen en deze wil ik graag met jullie delen. De allereerste les en misschien wel de belangrijkste was dat je zelf het voortouw moet nemen als je iets wil bereiken. Dit zorgt er namelijk voor dat er altijd nieuwe dingen op je pad komen. Daarnaast moet je - zodra je in de rol van leiding-

gevende komt - je ook echt als voortrekkende van de groep gedragen. Het verdienen van respect is dan enorm belangrijk. Vervolgens is het van belang dat je weet wat je doel is. Als je ambities of dromen wil waarmaken, moet je ervoor zorgen dat je acties in lijn liggen met dat doel. Daarvoor moet je een goed stappenplan ontwikkelen en mensen mee nemen in je verhaal. Dan gaan er on-



verwachte deuren open." Louis sloot af met een wijze les, namelijk van het belang om lef te tonen. "Dat is de enige manier om op te vallen."

Met praktische en leerzame lessen hebben de Young Sales Professionals genoeg bagage meegekregen om in de praktijk te brengen. Onder het genot van een afsluitend drankje werd bovendien nog volop genetwerkt.

"Eén van mijn meest leerzame perioden was de start van mijn carrière bij KPN, destijds nog PTT."

→ SMA in het land

SMA Oost: Salesmanager in de Keuken bij Porsche Centrum Gelderland

Dat Sales Professionals liefhebbers zijn van auto's bleek weer tijdens de bijeenkomst van SMA Oost bij het schitterende Porsche Centrum Gelderland. Deze Porsche dealer is al meerdere malen uitgeroepen tot Porsche Excellente Dealer van het Jaar en voor de SMA leden was het al snel duidelijk wat hieraan ten grondslag ligt.



Porsche Centrum Gelderland heeft zeer goede verkoopcijfers, een hoge mate van klanttevredenheid, voldoet in alle opzichten aan de eisen van Porsche (én de liefhebbers van dit fraaie automerk) en heeft een schitterende showroom. Ruim 45 leden haalden hun hart op tijdens hun rondgang langs echte klassiekers en de nieuwste modellen.

De grootste Porsche-dealer van Nederland word je natuurlijk niet zomaar. Algemeen Directeur Mark Wegh legde aan de aanwezigen

uit wat Porsche Centrum Gelderland succesvol maakt. "Succes zit in de juiste basiselementen en in ons geval betekent dit, dat je de Porsche beleving in alles creëert. De service moet altijd van excellente kwaliteit zijn en afspraak is ook echt afspraak. Dat vereist sterke discipline aan de organisatiekant, maar het resultaat ligt er ook niet om. Deze manier van denken kun je natuurlijk op ieder merk toepassen. Het verkopen van een auto betekent dat klanten de auto moeten kunnen zien, ruiken, voelen en horen.

In onze showroom komt die beleving helemaal tot zijn recht."

Na een rondleiding door de showroom, stond ook een bezoek aan de werkplaats op het programma. Porsche Centrum Gelderland heeft een volledig gratis haal- en brengservice en vindt haar klanten mede hierdoor in heel Nederland. "Deze service maken we mogelijk, omdat we daar ons hele marketingbudget aan besteden. Ons credo is dat je alles wat simpel is, niet moeilijker moet maken dan nodig is."

→ Even voorstellen

Partner: NINtec Group "We gaan voor business revolutie door co-creatie en innovatie"



NINtec Group, gevestigd in Zoetermeer, realiseert ICT-projecten vanuit co-creatie en innovatie. CEO Vipin Moharir vertelt: "Succes behalen in ons vakgebied gaat door samen te werken als strategische partners. We ontwikkelen samen met onze klanten innovatieve en excellente systemen die grote meerwaarde bieden aan onze klanten."

"De samenwerking met de SMA is begonnen met het bouwen van een prachtige web portal. Wij geloven in co-creatie en vanuit die gedachtegang is het partnership met de SMA ontstaan. De komende jaren willen we, samen met de SMA, toewerken naar het creëren van een volwaardige community web portal. Die moet niet alleen dienen als informatiebron, maar de SMA-leden ook écht verbinden. Andersom is de SMA voor NINtec een belang-

rijk inspiratieplatform. NINtec creëert samen met haar klanten snelle en innovatieve systemen. Hierbij wordt gebruik gemaakt van onze on-site en offshore expertise. Door lokale aanwezigheid en hoge mate van betrokkenheid kan NINtec zorg dragen voor een optimale fit tussen ontwikkelde systemen en de klant organisatie. Vanwege onze offshore capaciteiten is deze innovatie ook nog eens betaalbaar. Deze manier van werken onderscheidt ons van veel



andere ICT bedrijven. Wij maken gebruik van de nieuwste technologische oplossingen om de nodige concurrentiekracht aan onze klanten te bieden.

We dragen onze manier van werken middels co-creatie graag uit. Dat doen we onder meer via onze jaarlijkse 'NINtec Clients Meet'. Op deze klanten dag presenteren wij onszelf, maar geven wij vooral onze klanten een podium om de ervaringen met co-creatie te delen en innovatie te bevorderen.

Co-creatie is voor velen een moeilijk proces, maar de strategische inzet van ICT met de juiste partner verhoogt de kans van slagen. We leggen onze best practices graag persoonlijk uit aan SMA leden die zich aangesproken voelen door ons verhaal."

→ Even voorstellen

Lid: Maaïke Fischer: "Sales is vertrouwen en gunnen"



Menzis is al méér dan 100 jaar een onderlinge zorgverzekeraar die 'de mens' echt centraal stelt. Het bedrijf heeft oog voor de gezondheid van haar klanten en een bijzonder hoog solidariteitsgevoel.

Accountmanager Maaïke Fischer is nu bijna drie jaar werkzaam bij Menzis en erg enthousiast over haar lidmaatschap bij de SMA. "Sales kan een harde business zijn, maar door de SMA ontdek je nieuwe kanten aan sales. Lid zijn van de SMA heeft mij al veel positieve dingen gebracht. Je kunt bij de bijeenkomsten niet alleen netwerken en acquireren, maar je ontdekt ook een nieuwe manier om succes te hebben, omdat je mensen uit allerlei verschillende branches ontmoet. In mijn salesloopbaan heb ik veel kennis en ervaring opgedaan, die ik vervolgens inbreng bij SMA bijeenkomsten.

Sales draait uiteindelijk altijd om vertrouwen en gunnen, maar het is geen rocket science. Je moet open blijven staan voor nieuwe lessen en ideeën. Zelf heb ik bijvoorbeeld echt moeten leren dat 'nee' ook een antwoord is, ook al wil je dat liever niet horen. Als accountmanager zoek ik altijd naar de status van het ge-



zondheidsbeleid van een bedrijf en hoe Menzis daarin kan ondersteunen. Commercie is begrip met een dubbele boodschap voor ons, omdat je het wel hebt over de gezondheid van de mens. Het sociale aspect van sales verliezen wij daarom nooit uit het oog. We verkopen geen product maar doen aan consultatieve selling. We zitten in een dynamische markt en daarom is het belangrijk om altijd probleemoplossend bezig te zijn. Ik vind het geweldig dat je door de SMA de mogelijkheid krijgt om een kijkje te nemen in de keuken van de ander en van elkaar te leren."

"Lid zijn van de SMA heeft mij al veel positieve dingen gebracht."