

## JUIST NU INVESTEREN IN COMMERCIEËLE GROEI!

In deze uitdagende tijd is het relevant zijn voor de droom of ambitie van je klant belangrijker dan ooit. Echte sales genereert ook nu meerwaarde door iets wat nog latent is actief te maken. De Commerciële Revolutie transformeert organisaties naar een toekomstbestendige, sterk onderscheidende en gemeenschappelijk beleefde, ultieme klantbediening. Het team van Greenberg Nielsen liet zich onlangs uitdagen op haar huidige manier van commercie bedrijven. Oprichter van Greenberg Nielsen, Bouke van der Weide geeft als motivatie hiervoor: "Het zit in mijn persoon om grenzen op te zoeken en om stappen te zetten".

### NEXT LEVEL SALES IS NODIG

Greenberg Nielsen is een succesvol partner voor nationale en internationale bedrijven in het vinden van de beste financiële professionals. Met een innovatief, helder recruitment proces en een fair price strategie wordt talent gevonden dat opdrachtgevers verder brengt. Bouke van der Weide: "Onze focus ligt op talent dat bijdraagt aan de groei en het succes van onze opdrachtgevers". Waar andere recruitmentbureaus alleen kijken naar de gevraagde skills, kijkt Greenberg Nielsen vooral ook naar de juiste persoonlijke match. De bedrijfsfilosofie is niet voor niets "Go for the click that makes you tick".

Samen met de Commerciële Revolutie is een programma opgezet om sales te ontwikkelen waarvan de eerste stap, een viertal online inspiratiesessies om het Greenberg Nielsen team uit te dagen en te inspireren over commercie in een veranderende wereld, recent is afgerond.

"We zijn een ambitieuze onderneming, we willen groeien" verklaart Van Der Weide de keuze om zijn organisatie door de Commerciële Revolutie te laten uitdagen in commercie. Divisiemanager Staffing, Floris Croese voegt daaraan toe: "Het groeipotentieel van onze mensen is nog lang niet bereikt. Next level in sales zit absoluut in de mensen."

Ook voor Greenberg Nielsen is het nu een bijzondere tijd en wellicht niet de meest voor de hand liggende periode om te investeren in een programma om de sales te ontwikkelen. Bouke van der Weide heeft daar een heel eigen kijk op. "Veel bedrijven hebben de neiging niets te doen. Ik vind het juist een tijd waarin tijd is voor andere dingen, om juist nu te investeren om straks als het weer voorbij is als sterkste uit de bus te komen".

### IN SALES LIGT TE VEEL FOCUS OP DE ACTIEVE PIJN VAN DE KLANT

Een essentieel element binnen commercie is het salesgesprek en de nieuwe norm die daarvoor geldt. Het moet het leukste moment van de week zijn met de grootste impact op de droom of ambitie van de klant. De rol van de commerciant daarin moet iets wat latent is bij de klant actief maken. Dit is in de inspiratiesessies stevig neergezet. Floris Croese op de vraag wat hij hiervan vindt: "Het is makkelijk te focussen op de actieve pijn, aan de persoonlijke droom wordt echter vaak voorbijgegaan. De impact als Greenberg Nielsen kan vele malen groter zijn, en de herinnering aan ons veel dieper ingesleten, als we daartoe in staat zijn." Daar ligt ook de potentie om te groeien, nu is het te vaak 100% voldoen aan de vraag van de klant en we bieden niets meer om de pijn te verzachten of op te pakken".

### 20% MEER OMZET MET HOGERE MARGE DOOR ONDERSCHIEDENDE, COMMERCIEËLE AANPAK

De bereidheid van het Greenberg Nielsen team door te pakken was aan het einde van de sessies groot. 20% meer omzet met een hogere marge is volgens het team zeker mogelijk met een onderscheidende commerciële aanpak. De blueprint daarvoor wordt de komende weken samen met De Commerciële Revolutie ontwikkeld.

Ieder bedrijf dat exponentieel wil groeien, anders wil zijn dan de rest en zijn kop boven het maaiveld durft uit te steken gunnen Floris en Bouke een vergelijkbare inspiratiesessie. Juist in deze tijd waarin relevant zijn voor jouw klanten cruciaal is.

# WAAR STAAT JULLIE ORGANISATIE?

Veel managers denken dat hun organisatie en sales onderscheidend is.

Maar is dit echt zo?

Wil je weten waar je met jouw team en organisatie staat op het gebied van onderscheidenheid met een modern on- en offline boeren slim salessysteem?

Doe dan De Commerciële Revolutie Inspiratiesessie met je team of lees het boek 'De Commerciële Revolutie'.

*Ontketen een commerciële revolutie binnen een kwartaal en maak het verschil!*



## Jan Willem Davidse

Transitiemanager bij 'De Commerciële Revolutie'. Jan Willem wist zich met zijn team te profileren als commercieel transitie expert op het gebied van significante organische groei in on- en offline commercie met resultaatafhankelijke beloningsmodellen. Transities kennen een hands-on implementatie die direct resultaatverbetering brengt en de dynamiek in de organisatie positief verandert.

Voor feedback en uitdagingen kan je hem mailen: [jw@d-c-r.nl](mailto:jw@d-c-r.nl)