



18

PBC GROUP PAKT COMMERCIËLE ACTIVITEITEN VOOR ANDERE BEDRIJVEN 'VOLGAS' OP YSP'S VOOR USP'S

Elk bedrijf wil toch groeien in omzet en zijn klantportfolio vergroten? Goede verkooptalenten liggen echter niet voor het oprapen, zeker niet om nieuwe business in een nieuwe markt te genereren. Daar ligt de specialiteit van PBC Group, dat young sales professionals inzet om resultaten te boeken en dan niet als 'belbureau', maar met aandacht voor het gehele verkooptraject.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: RIANNE VAN SOEST / PBC GROUP

Succesvolle verkopers die doelgericht kunnen scoren en een volwaardige gesprekspartner aan tafel zijn, vind ze maar eens, zeker wanneer je een nieuw product of dienst in een competitieve markt introduceert. Precies die behoefte signaleerde Wilco Hootsen binnen de zakelijke markt. "Ondernemingen willen groeien in omzet of starten vanuit het niets. Dat betekent new business genereren, maar daarbij hikken ze tegen een aantal zaken aan: de juiste mensen vinden, veelal forse voorinvesteringen - recruitment fees, een telefoon, een laptop, een auto van de zaak - doen, medewerkers begeleiden en arbeidscontracten aangaan. Die drempels moet je weloverwogen nemen, want iemand kost al geld voordat hij de kans krijgt om zich waar te maken, zichzelf terug te verdienen.

HONGERIG NAAR RESULTAAT

"Daar springen wij in," zegt Tjerk Hootsen, broer en compagnon van Wilco bij PBC Group. "Wij ondersteunen handelsbedrijven, bestaand of net gestart, met hun commerciële activiteiten door het inzetten van young sales professionals. Voor de duidelijkheid: wij zijn géén werving- en selectiebureau, detacheerder of call center, die enkel een kandidaat tot aan de voordeur aflevert. We blijven in lead en op de bal zitten, monitoren het aantal gemaakte belafspraken en waarborgen een kwalitatieve opvolging. Indien onze opdrachtgever zelf niet aanwezig kan zijn bij een salestraject, laten we bij de fysieke ontmoeting één van onze seniors of coaches aansluiten. Dat doen we met name bij de tweede afspraak, wanneer het gesprek de diepte

in gaat. Wij geloven in de onderling aanvullende kracht tussen de young professional en de senior. Onze jonge talenten hebben een terriormentaliteit en blinken uit in het openen van de deur. Precies daar vind je de reden voor het feit dat we in de basis geen seniors inschakelen. De young professionals zijn enorm gedreven, hongerig naar resultaat, gemotiveerd en raken niet zomaar opgebrand als ze een aantal keren achtereen nul op het rekest krijgen. Niet zo gek natuurlijk, want daar selecteren we ze op."

PBC ACADEMY

"Ook voor ons betreft het een intensief traject om de juiste verkooptoppers te vinden," zegt Wilco Hootsen. "Dat vormt een continuproces. Gelukkig hebben wij er oog voor om (aan-

komend) talent snel te spotten. We zoeken enthousiaste, representatieve en communicatief vaardige professionals met een brede algemene ontwikkeling en een afgeronde MBO+- of HBO-opleiding. Binnen ons grote netwerk selecteren we de echte 'bijtertjes', die het leuk vinden om te bellen, affiniteit met de branche in kwestie hebben of willen opbouwen en die heel eager zijn, maar wel oprecht gemeend de klanten van de opdrachtgever benaderen. We beginnen met een screening van een volle dag, ook al weten we vanuit een lange ervaring in de sales en het begeleiden van junior-verkopers vaak al na drie zinnen of er potentie in iemand schuilt. Op basis van informatie die wij verstrekken mogen de kandidaten de PBC Group en zichzelf aan ons presenteren, feitelijk zichzelf verkopen. Ook laten we ze de telefoon oppakken en 'koud' bellen, niet met het directe doel om zo veel mogelijk afspraken te maken, maar om te zien of ze er gevoel bij krijgen en of er genoeg lef aanwezig is om dit te doen. Slaagt de kandidaat erin om goed bezwaren te pareren? Heeft hij of zij een prettige belstem? Luistert hij goed en pikt hij signalen van de klant op? In deze fase komen de echte hunters al bovendien. De talenten die hier het beste van zichzelf laten zien, krijgen een uitnodiging voor een intensief trainingsprogramma in de PBC Academy, dat afhankelijk van hun ervaring één of anderhalve

maand duurt. Aan de basis van succesvol verkopen staan drie elementen: herkenning creëren, luisteren en bezwaren weerleggen. Zodra de young sales professionals voor ons aan de slag gaan, stellen we ze voor aan de klant."

KEIHARD GARANDEREN

Tjerk Hootsen: "Elk salestraject begint met het maken van een afspraak en juist daarom focussen wij ons zo op de belactiviteiten van onze young professionals. We garanderen keihard dat in de eerste week al diverse afspraken vastgelegd worden. Om zowel de kwantiteit als de kwaliteit daarvan te waarborgen, brengen we de young sales professionals niet fulltime bij onze opdrachtgevers onder, maar draaien ze wekelijks twee tot drie dagen bij ons op kantoor. Dat biedt de beste gelegenheid om ze intensief aan te sturen en eventueel mee te gaan naar afspraken, met als gemeenschappelijke doel - van onze opdrachtgever en ons - het genereren van new business. Succes staat of valt met een gedegen plan van aanpak. Zo gaan we vooraf met onze opdrachtgever eerst de KPI's (key performance indicators, red.) bepalen, de te benaderen branches segmenteren en gezamenlijk een belscript vormgeven. Om de te bepalen doelgroepen te kunnen benaderen hebben we vanuit PBC Group te mogelijkheid vanuit verschillende landelijke databases de

meest actuele bedrijven data te selecteren op segment, schaalgrootte in FTE, bedrijfstype en contactpersonen. Dit alles met als doel heel gericht te acquireren binnen een kwalitatief goed bestand."

BESPAREN VEEL TIJD

Wilco Hootsen zet de voordelen op een rij van het uitbesteden van de commerciële activiteiten aan PBC Group. "We hebben een diversiteit aan young sales professionals direct beschikbaar. Omdat we ook tijdens hun loopbaan continu in lead blijven en hen ondersteunen, trainen en begeleiden bij salestrajecten, besparen we onze opdrachtgevers veel tijd. Daarnaast zijn de gebruikelijke voorinvesteringen als een recruitment fee, een auto van de zaak, laptop en telefoon niet nodig. PBC Group biedt zijn diensten all-in aan en ontzorgt hiermee zijn klanten in de breedste zin. We kunnen snel opschalen met young sales professionals, hanteren flexibele contracten flexibel en geven opdrachtgevers de optie om de medewerker na enige tijd van ons over te nemen, wat voor zo'n gedreven jong talent natuurlijk de ultieme beloning vormt." Genoeg argumenten om bedrijven die new business willen genereren aan het denken te zetten, dunkt ons.

www.pbcgroup.nl

