



EILANDHOPPEN?

Er zijn verkopers.

Er zijn inkopers.

Aan de ene kant van het bedrijf bevindt zich de verkoopafdeling. Hier worden de salestijgers gekweekt, de motivatie hoog opgezweept, scherpe targets gesteld 'gij zult verkopen' en uitdagende commerciële plannen gesmeed. Het doel is helder en de jacht geopend. Geleerd is om vertrouwen te winnen, weerstand te overwinnen, gate-keepers uit te schakelen en uitstelgedrag van de (potentiële) klant te pareren.

Aan de andere kant bevindt zich de inkoopafdeling, in veel gevallen chic omgedoopt tot procurement. Hier is het doel om goederen en diensten zo scherp en duurzaam (no more waste) mogelijk in te kopen, besparingen te realiseren en helaas, bij sommige bedrijven, de leveranciers genadeloos uit te kleden. Geleerd is om weerstand te bieden, gate-keepers in te schakelen en uitstelgedrag te vertonen.

Binnen de meeste grote bedrijven kennen deze afdelingen elkaar NIET. Het zijn twee eilanden en een bootverbinding is nooit tot stand gekomen.

Verkopen. Is er interesse in onze dienstverlening of onze eigen vergaderlocatie? Ja, dan graag en vol enthousiasme. Zet mij gerust op mijn praatstoel. Maar koude sales? Nee, brrr..., onderdanig hoopvol vragen stellen met continu het risico op de loer om de deur geweest te worden - als je überhaupt al binnen gelaten wordt - aan het begin van je verhaal ruw afgekapt te worden of te horen krijgen: 'zet maar wat op de mail en dan kijken we er naar'. Belt u niet, wij bellen u. Je weet: einde oefening.

Je kunt jezelf trainen, jazeker, maar feit blijft dat je te allen tijde te maken krijgt met het andere eiland. Niet onbewoond, wel onbekend. Mag je aan wal gaan? Hoe hoog is de vesting? Hangt er schrik- of prikkeldraad?

Inkopen. Ik probeer mij ook in deze positie te verplaatsen. Natuurlijk wil je niet lastiggevallen worden door iemand die zich opdringt, niet voorbereid is, lukraak belt en ook nog eens een onsamenhangend verhaal ophangt. Dat soort verkopers wimpel ik ook af. Maar lieve inkopers: mag het alstublieft wat vriendelijker? Mag ik uitpraten? Meerdere terugbellen verzoeken compleet negeren, mails niet beantwoorden, moet dat nou? Ik wil liever niet generaliseren maar dit is toch echt wat er vaak gebeurt.

Hoe interessant zou het daarom zijn als die bootverbinding tot stand wordt gebracht en beide afdelingen elkaars eiland grondig mogen, nee, **moeten** verkennen. Op expeditie Robinson maar dan anders. Eilandhoppen en overleven in de rol van de ander. Inkopers zullen dan zelf ervaren hoe moeilijk het is om barrières te slechten, prikkeldraad te verwijderen (dit kan heel pijnlijk zijn) om vaste voet aan wal te zetten. Turen door een verrekijker en bomen vol laaghangend sappig fruit zien staan maar er niet bij kunnen komen. En verkopers die op hun beurt in de rol van inkoper zullen ervaren dat het geen zin heeft om met bakken vol vers geplukt fruit aan te komen zonder goed te kunnen vertellen om welk fruit het gaat en welke voordelen het biedt om het te eten.

De beste trainers bevinden zich feitelijk in eigen huis, zitten al aan boord. Nu alleen de boot nog even in beweging zetten. Ik schil vast wat vers fruit.

Marianne Kuiper

Eigenaar Efficient Hotel Partner & Music Meeting Lounge

Intermediair op het gebied van het zoeken en boeken van de perfecte locaties

Meer blogs lezen? www.efficienthotelpartner.nl