

De inzet van een salescoach of een manager sales as a service?

De **salescoach** richt zich primair op de persoonlijke ontwikkeling van de salesmedewerker. Hij helpt ze om beter te worden in het vak door middel van begeleiding, motivatie en training. Hij analyseert prestaties, geeft gerichte feedback en ondersteunt je ze het aanscherpen van de verkooptechnieken. De coach kijkt naar hun sterke punten en helpt om eventuele zwakke plekken te verbeteren, zodat ze met meer zelfvertrouwen en effectiviteit klanten en prospects overtuigen. Het draait niet om coaching op targets of omzetdoelen, maar om coaching om hun groei en succes als salesmedewerker te vergroten (wat natuurlijk uiteindelijk leidt tot het behalen van targets en omzetdoelen).

De keuze voor een **manager sales as a service**, daarentegen, heeft een bredere en meer tactisch/ strategische verantwoordelijkheid. Hij stuurt het hele team aan, stelt doelstellingen (of leidt deze af van jouw organisatie- en of commerciële doelstellingen) en bewaakt de voortgang. Hij kijkt naar de grote lijnen, ontwikkelt verkoopstrategieën en zorgt ervoor dat de salesdoelen worden behaald. Daarbij gaat het niet alleen om hun individuele prestaties, maar om die van het hele team. Het team kan bij de manager terecht voor richtlijnen, verwachtingen en ondersteuning op strategisch niveau. Waar de coach helpt om te groeien, zorgt de manager er ook voor dat het team als geheel succesvol is de (commerciële) doelen van het bedrijf worden gerealiseerd, het budget wordt behaald of overtroffen.

Onze vaste uitgangspunten

Er zijn vijf vaste uitgangspunten die wij altijd hanteren.

- Er zijn heldere, realistische kwantitatieve en kwalitatieve doelstellingen. Hier sturen wij op (volgens het principe "hard op de inhoud, zacht op de mens") en helpen wij deze te realiseren.
- Wij dragen bij aan een speelveld waarin de salesmedewerker kan excelleren. Kortom, werken met onderscheidende content, ondersteunende tooling, uniforme processen, onderbouwde data en het gebruik van AI. Als dit er nog niet of slechts gedeeltelijk is, creëren wij het.
- Wij begeleiden/ coachen op de totale mens: enkel vanuit de juiste balans (vitaal, financieel en commercieel) is de salesmedewerker in staat om te presteren. Wij geven aandacht aan alle drie de onderdelen om te zorgen dat de salesmedewerker in balans komt en blijft.
- Wij blijven verrassen en inspireren om belevingsinflatie te voorkomen. Hierbij gaan we mee in de actualiteit, brengen we recente, eigen casussen in, zorgen wij voor persoonlijke prikkels en delen we relevante content.
- We onderkennen dat ontwikkeling altijd gepaard gaat met angst, weerstand of belemmering van de medewerker, manager en/of organisatie. Daarom schenken wij veel aandacht aan de adoptie van het nieuwe werken.

De verschillen in verantwoordelijkheid en ondersteuning

Activiteit	salescoach	manager sales as a service
Tijdsinvestering per week	1-2 uur per 2 weken per persoon	1-2 werkdagen per week
Relevant als	<ul style="list-style-type: none"> • Er een manager sales die eindverantwoordelijkheid voor Sales draagt • Veel stappen op het gebied van sales gemaakt moeten worden <ul style="list-style-type: none"> • Salesmedewerkers individuele begeleiding nodig hebben 	<ul style="list-style-type: none"> • Er geen manager sales is die de eindverantwoordelijkheid voor Sales draagt • Veel stappen op het gebied van sales gemaakt moeten worden <ul style="list-style-type: none"> • Er een salesteam (in opbouw) is • Er direct een werkbare oplossing moet staan o.l.v. een senior profiel



Onderdeel van de begeleiding	salescoach	manager sales as a service
Persoonlijke intake	☑	☑
Elke salesmedewerker krijgt een sterkte-zwakteanalyse en KPI-gebaseerde doelstellingen	Salescoach ontvangt informatie van leidinggevende en salesmedewerker	☑
Structurele 1-op-1 coaching <ul style="list-style-type: none"> • Persoonlijke coaching • Online sparren 	☑	☑
Vaste onderwerpen en agenda die aan bod komen tijdens de vaste overleggen	<ul style="list-style-type: none"> • Hoe gaat het met je als persoon? • Kwalitatieve ontwikkeling • Business (kwantitatieve) ontwikkeling • Bespreken van casussen 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoe gaat het met je als persoon? • Kwalitatieve ontwikkeling • Business (kwantitatieve) ontwikkeling • Bespreken van casussen <ul style="list-style-type: none"> • Pipeline ontwikkeling • (Her)ijken van conversieratio's • Functioneren binnen het salesteam • Kansen en uitdagingen voor de organisatie • (Formele) evaluatie en beoordeling
Tussentijds sparren over (onverwachte) situaties, klant casussen, zaken waar tegenaan gelopen wordt (intern en extern)	Op regelmatige basis <i>(actie ligt bij salesmedewerker)</i>	Op regelmatige basis <i>(actie ligt bij salesmedewerker)</i>
Indien er optimalisatie binnen de salesorganisatie te behalen is, zoals: <ul style="list-style-type: none"> • Het creëren van een uniform salesproces • Het verzorgen van salesvaardigheidstrainingen • Inrichten van een beloningssysteem • Opstellen en borgen van eenduidige KPI's • Etc. 	Brengt advies uit aan leidinggevende voor verbetering. <i>(de uitvoering is geen onderdeel van de scope)</i>	Voert- in overleg- actief een uitgestippeld plan van aanpak uit <i>(de uitvoering is onderdeel van de scope)</i>
Indien er optimalisatie binnen de salesorganisatie te behalen is, schakelen wij in overleg extra professionals op voor de uitvoering	Ja, tegen een meerprijs	Ja, bij de prijs inbegrepen
Updates geven aan leidinggevende over voortgang	☑	☑
Mee met prospectgesprekken	2 gesprekken p.p.p.j. <i>(actie ligt bij salesmedewerker)</i>	4 gesprekken p.p.p.j. <i>(actie ligt bij salesmedewerker)</i>

