

Wind tegen in de branche? Tijd voor een commerciële impuls!

Mertens, toeleverancier land- en tuinbouw, verkoopt met nieuw elan.

Anita Jansen
HRM-functionaris Mertens



Als een branche-als-geheel een moeilijke tijd doormaakt, de druk op de omzet toeneemt, bedrijven om je heen over de kop gaan, wat doe je dan? Stil wachten tot de bui overwaait of een commercieel offensief starten en het heft in eigen handen nemen? Mertens koos tijdens de tuinbouw-dip voor het laatste. Mertens en zusterbedrijf Groenselect besloten tot een nieuwe uitstraling, een nieuwe manier van communiceren, schakelden IMK Opleidingen in voor een intensieve verkoperstraining en overleefden de dip in de branche met verve. We spreken Anita Jansen, HRM-functionaris over het IMK Opleidingentraject.

Nieuwe, professionele tegenspelers

“De tuindersmarkt was vier à vijf jaar geleden volop in beweging. Wij moesten daar als leverancier met toegevoegde waarde op reageren. Mertens levert niet alleen het advies voor bijvoorbeeld bemestingsvragen, ziektebestrijding e.d., maar ook de oplossingen. In die moeilijke tijden voor de tuinders waren schaalvergrotingen aan de orde van de dag. De persoon met beslissingsbevoegdheid, was ineens niet meer de man die je met naam en toenaam kende, maar een gespecialiseerde inkoopmanager op een kantoor. De man waarmee we in het veld de teelt bespraken, was niet meer de man die ook de beslissingen mocht nemen. Dat vroeg om een andere, meer professionele verkoopbenadering.”

Vincent Zijlstra

Opleidingsadviseur / trainer bij IMK Opleidingen

Groeikracht voor ondernemers

Dat is de slogan van Mertens, een klant waar IMK Opleidingen al een aantal jaren incompanytrainingen voor verzorgt. Voor Mertens hebben we trainingen ontwikkeld in het kader van “Resultaatgericht groeien met onze klanten”. De leidinggevenden hebben zich verder geprofessionaliseerd in hun stijl van leidinggeven, de commerciële medewerkers van de binnen- en de buitendienst in hun commerciële vaardigheden. Mertens is niet alleen meegegroeid met zijn klanten, ze hebben hun samenwerkingspartners geïnspireerd voor ontwikkeling en ze zorgen er nu ook voor dat hun leveranciers met Mertens meegroeien. Dat is óók de groeikracht van Mertens.



Ze begrepen echt wat we zochten

“Ik kreeg indertijd de taak een goede opleider te vinden voor onze buitendienst. We waren op zoek naar nieuw verkoop-elan. IMK Opleidingen was een van de genomineerden en wat ons gelijk al beviel was de manier waarop het eerste gesprek verliep. Gestructureerd, betrokken en met een hele goede, schriftelijke terugkoppeling. Je merkte dat ze echt begrepen wat we verteld hadden en met gevoel en kennis van zaken reageerden.

Praktijk, praktijk, praktijk

“De deelnemers waren unaniem enthousiast over de trainer, dat viel al heel gauw op en dat bleef zo. Enorm belangrijk natuurlijk. Als een probleem op tafel kwam, werd spelenderwijs een rollenspel georganiseerd, een praktijkvoorbeeld nagespeeld en het leermoment besproken. Dat alles op een manier waarbij alle deelnemers zich comfortabel konden voelen. Kleine dingen kunnen grote invloed hebben. ‘Twijfeltaal’ bijvoorbeeld. “Je zou misschien eens zo-en-zo kunnen proberen...” “Eigenlijk zou je hiervoor dit-en-dat moeten kiezen”. Als je er op gaat letten merk je het verschil met ‘zelfvertrouwentaal’. En dat is wat de klant zoekt: zekerheid en kracht”.

Binnendienst - buitendienst

“Een van de dingen die we bij de trainingsevaluatie ook terugkregen, was een beter begrip voor de schakelproblemen tussen binnen- en buitendienst. Zorg je wel voor 100% juiste klantinformatie? Hoe leg je de verantwoordelijkheid daar neer waar het hoort? Daar is uitgebreid op ingegaan en dat heeft gewerkt. Na de commerciële cursus waren we zo enthousiast dat ook het management een training heeft gedaan. Inmiddels is er al weer een training voor onze afdeling Inkoop gepland en bezinnen we op onze verdere ontwikkelstappen. En wat ons betreft zetten we die ook weer met IMK Opleidingen.”