



Salesmotto van Sita Koopmans

Vorig jaar stond Sita Koopmans in Noordwijk op het podium tijdens Hét Sales Event. Ze werd tweede in de strijd om de titel voor Senior Sales Professional van het Jaar 2015 en dat kwam grotendeels door haar open houding en grote betrokkenheid. Sita is accountmanager Large Accounts bij Athlon en ze heeft eerlijkheid en goede relaties hoog in het vaandel staan. Haar salesmotto is niet voor niets 'All things being equal, people will do business to those people they know, like and trust'. Een inspirerend motto, waar we graag meer over willen weten.

“In ieder contact dat ik met een klant heb bouw ik de relatie met hem uit en versterk deze.”

Onderscheidend én onmisbaar zijn

“Binnen Athlon ben ik verantwoordelijk voor de zakelijke markt, waar meerdere aanbieders zijn en die je eigenlijk wel verzadigd kan noemen. Het is dan van belang dat je jezelf echt kunt onderscheiden van de anderen. Maar hoe kun je ervoor zorgen dat jouw klant trouw blijft? Dat heeft alles te maken met de toegevoegde waarde die jij kunt bieden. Bij Athlon zoeken wij samen met onze klanten naar mobiliteitsoplossingen. Wij bieden een breed pakket aan diensten en kunnen organisaties dus overal in voorzien. Een voorbeeld daarvan is de Mobility Card. Of je nu met de trein, taxi of ov-fiets wilt

reizen, het is allemaal mogelijk. Naast het dienstenpakket, is het ook van belang dat je jezelf als persoon onmisbaar maakt. Als accountmanager kun je echt het verschil maken. En dat moet je dus ook doen! Als voorbeeld: een Volkswagen Polo kun je overal kopen, maar de manier waarop je als klant wordt behandeld maakt dat jij kiest voor een bepaald autobedrijf. Het is altijd van belang, ongeacht het product dat je verkoopt, dat je een vertrouwensband opbouwt. Wees oprecht geïnteresseerd, maak een connectie met je klant en weet wat er speelt in zijn organisatie. Alleen dan kun je echt goed advies geven en in ons geval betekent dat je alleen dan een mobiliteitsplan kunt neerleggen dat aansluit bij hun wensen. Een goed advies kan overigens ook zijn dat een klant zijn afname naar beneden bijstelt. De lange termijn is in het verkoopproces belangrijker dan de korte klap!”

Samen bouwen

“Als accountmanager ben ik dé gesprekspartner voor mijn klanten. In ieder contact dat ik met een klant heb bouw ik de relatie met hem uit en versterk deze. Dat gaat alleen als je alles bespreekbaar en transparant maakt. Als een contact wat stroever verloopt, vraag ik wat er aan de hand is. En probeer de situatie te veranderen. Dat maakt een relatie altijd beter. Ik durf mezelf ook best kwetsbaar op te stellen en ik merk dat dit zeker gewaardeerd wordt. Ik ga voor mijn klanten door het vuur en vind altijd wel een opening om lopende contracten



te bespreken én te verlengen. Als je eerlijk bent naar je klanten toe en op een duidelijke manier communiceert bereik je het meest.”

“Wees oprecht geïnteresseerd, maak een connectie met je klant en weet wat er speelt in zijn organisatie.”