



De Micra is de kleinste pacemaker ter wereld.

Salesmotto van Ivo Pans

Medtronic

Bij de verkiezing van de Commercieel Directeur van het Jaar was Ivo Pans, Business Director Cardiac & Vascular Group bij Medtronic Trading, een van de finalisten. Dat Remko Stolk (Asito) er uiteindelijk met de titel vandoor ging, stemde Ivo niet minder enthousiast. Dat kan ook eigenlijk niet anders voor iemand die als (sales)motto 'A man without a smiling face must never open a shop!' uitdraagt.

"Ik had dit motto ooit een keer bij Medtronic gehoord en ik vond het zó toepasselijk. Vooral in een salesrol. Of je nu een winkel opent of bij klanten in een salesgesprek zit, je moet altijd uitstralen dat je plezier hebt in je werk. Dan heb je al veel gewonnen. Natuurlijk moet je ook je vak verstaan, dat is vanzelfsprekend, maar een glimlach staat symbool voor bevlogenheid en passie. En dat spreekt mensen aan. Je hebt dan meteen een streepje voor."

Eerste indruk

"Bij het pitchen van een plan, helpt het absoluut als je dit met een glimlach brengt, zo'n lach is overal goud waard. Niet alleen bij klanten, maar ook met vrienden of familie en intern. Ook bij sollicitatiegesprekken, als kandidaten bij mij aan tafel komen, zie

ik meteen of ze energie en enthousiasme uitstralen. Die eerste indruk is enorm belangrijk. Zo kom je vanuit je sales rol namelijk ook bij klanten binnen. Ik neem geen mensen aan die de baan 'voor de baan' doen. Ik wil passie zien. Je werk is zo'n belangrijk onderdeel van je leven. Als het je hobby niet is, moet je er niet aan beginnen. Zeker in het salesvak. Zonder enthousiasme ga je niets verkopen."

Relativeren

"Wij hebben een serieus vakgebied, het gaat soms letterlijk over leven en dood. Een grap kan ongepast zijn. Maar als je goed aanvoelt hoe de situatie is, kan humor op het juiste moment zaken soms relativeren. Als je een moeilijke boodschap op een gepaste manier brengt, wordt deze makkelijker geaccepteerd."

En het helpt als je oprecht bent. Mensen voelen het als die glimlach opgelegd of gespeeld is. Dat enthousiasme komt van binnenuit. Je moet vooral niet krampachtig gaan doen, want dat kost zoveel energie, dat houd je niet lang vol. Als het niet oprecht is, moet je zo'n winkel gewoon niet openen."



→ SMA agenda bijeenkomsten

9 oktober 2018

SMA West/Amsterdam: Salesmanager in de Keuken bij Takeaway.com

18 oktober 2018

SMA Midden/West: SMA Sales Event Central

8 november 2018

Sales Event Oost

10 oktober 2018

SMA Noord/Zwolle: Salesmanager in de Keuken bij Nieuwe Buitensociëteit

6 november 2018

SMA West: Salesmanager in de Keuken bij Royal Brinkman

15 november 2018

SMA Noordz Sales Event

Kijk voor alle SMA-evenementen en bijeenkomsten op www.sma.nl