

Waarom Walraven-SE inschakelen?

Vroeg of laat ervaart elke ondernemer het gevoel dat de commerciële afdeling anders georganiseerd moet worden. Dit kan zijn na sterke groei of wanneer de resultaten een beetje tegenvallen. Hij stelt zich vragen als:

- Volgen we op dit moment de juiste strategie?
- Richten we ons op de juiste markten?
- Hebben wij met onze huidige producten en markten voldoende potentie in de toekomst?
- Is mijn verkoopteam in staat de doelstellingen te realiseren?

Dan geven de inzichten van een onafhankelijk sales specialist de juiste antwoorden.

Voor ondernemers die in goede en slechte tijden afhankelijk zijn van hun commerciële slagkracht, is er Walraven Sales Empowerment.

Wie is Walraven-SE?

Walraven SE is het bedrijf van sales specialist Matthieu Walraven. Op betrokken, open, gedisciplineerde en gestructureerde wijze vergroot Walraven SE uw kansen op een succesvolle marktwerking. Zowel projectmatig als structureel.

Walraven SE is een initiatief van Matthieu Walraven die zijn sporen heeft verdiend als succesvol commercieel eindverantwoordelijke in diverse markten.

De kracht en kennis van Matthieu ligt op het speelveld van Marketing en Sales. Dankzij gedrevenheid, creativiteit en doortastend mensgericht én klantgericht handelen weet hij afnemers aan zijn bedrijf te binden. Met Walraven-SE zet Matthieu zijn kwart eeuw ervaring en expertise in voor u.

Walraven SE beschikt over een grote dosis ervaringsdeskundigheid, vooral in branches die werken via, of met groothandel en distributeurs. Walraven-SE zorgt ervoor dat nieuwe toepassingen snel kunnen worden geïmplementeerd. Het is het resultaat dat telt!

Wat doet Walraven-SE?

Walraven SE **analyseert** de organisatie van uw commerciële marktbenadering, het functioneren van het verkoopteam en analyseert welke marktbenadering resultaat oplevert. Als voorstel bieden wij heldere en haalbare uitgangspunten. Vervolgens brengen wij de juiste maatregelen in stelling om uw bedrijf voor te bereiden op de verandering. Dat zal leiden tot commercieel resultaat en gemotiveerde medewerkers.

Onze aanpak moet in de eerste plaats een impuls geven aan het rendement. Maar er gebeurt meer. Wij zoeken naar de juiste manier om uw bedrijf voor te bereiden op de toekomst. Dit doen we met respect voor het verleden, de goede zaken dienen bewaard te blijven. Daarom is enerzijds die analyse zo belangrijk, gevolgd door een juiste keuze in de nieuwe aanpak. Anderzijds zult u merken, dat coaching en training een belangrijk onderdeel is van onze meerwaarde. Walraven SE haalt het potentieel van mensen naar boven en stimuleert hen tot betere prestaties. Zij gaan met **meer focus en meer plezier** aan het werk.

Walraven SE onderscheidt zich door uw doelstellingen te bereiken met een heldere en haalbare strategie. Onze adviezen zijn betrouwbaar en ontstaan op basis van analyse en argumenten, gebaseerd op **jarenlange ervaring**. Onze ervaring is dat onze klanten deze aanpak terugzien in hun bedrijfsresultaten, werksfeer, en niet in de laatste plaats: in hun persoonlijke groei.

Walraven SE heeft vooral ervaring in B2B en met name in branches als techniek en voeding. Tot onze klanten behoren groothandels, productiebedrijven en dienstverleners.

Wat wij bieden:

- Strategieontwikkeling
- Marktontwikkeling
- Persoonlijke coaching en trainingen

Het optimaliseren van uw salesorganisatie is één. Maar ook bijv. Marketingcommunicatie kan u helpen bij het succesvol overbrengen van de meerwaarden van uw producten of diensten op uw relaties. Walraven SE beschikt over een uitgebreid **netwerk van deskundigen** op allerlei onderdelen van commercie.

Uw voordeel is, dat deze specialisten onder auspiciën van Walraven-SE ingezet kunnen worden, mede ter ondersteuning van uw succes.

Wat biedt Walraven-SE?

Onze producten kennis en diensten:

Directie niveau:

- Als vraagbaak voor commerciële probleem situaties
 - ✓ U zit met allerlei vragen, aangaande commerciële probleemgebieden. Walraven-SE helpt u ze op te lossen binnen de mogelijkheden van bedrijf en budget.
- Ontwikkeling van een commerciële bedrijfsstructuur
 - ✓ U bent al een tijdje in dezelfde organisatievorm operationeel, u heeft het erg druk gehad of het zit op dit moment een beetje tegen. U vraagt zich af of het nuttig is uw commerciële organisatie opnieuw vorm te geven, en zo ja, welk resultaat u dan mag verwachten.
- Ontwikkeling van meetbare en realistische doelstellingen
 - ✓ Natuurlijk wensen uw medewerkers een financieel groeiperspectief, daar dient natuurlijk wel wat tegenover te staan. Maar hoe zorg je er nu voor dat er een win-win verhouding ontstaat zonder dat u zichzelf tekort gedaan voelt? Walraven-SE helpt u een werkbaar systeem te ontwikkelen.

Management niveau:

- Ontwikkelen van de commerciële lange termijn strategie
 - ✓ Het maken van strategische businessplannen is sneller gezegd dan gedaan. Natuurlijk heeft iedereen weleens een businessplan gemaakt. Maar uitgaan van de markt en de keuzes die gemaakt dienen te worden binnen de mogelijkheden van uw bedrijf, dat is andere koek. Walraven-SE is ervaren in het maken van businessplannen met uw markt als uitgangspunt.
- Vertaalslag naar korte termijn actieplannen
 - ✓ Vanuit de businessplannen komen er duidelijke kortetermijn actieplannen en projecten. Er dienen keuzes gemaakt te worden welke plannen eerst, en met

- welke middelen en ondernemingskrachten kunnen deze het beste uitgevoerd worden?
- Ontwikkelen van sturingsmechanisme op uitvoerend niveau
 - ✓ Uw vertegenwoordigers en Accountmanagers zijn de hele dag op stap naar uw klanten. Maar gaan zij wel naar de juiste klanten? Vertellen zij de boodschap zoals hij verteld dient te worden. En ontwikkelen zij potentiële klanten wel tot uw toekomstige partners? Walraven-SE helpt u de juiste doelen, mechanismes en rapportagesystemen te ontwikkelen zodat uw langetermijn uitdagingen niet in het geding komen.

Uitvoerend niveau: Vertegenwoordigers en accountmanagers

- Ontwikkelen van de persoonlijke marktwerking
 - ✓ Uw opdracht is duidelijk, maar gaat u nu effectief en succesvol uw markt bewerken?
- Ontwikkelen van commerciële vaardigheden
 - ✓ Walraven-SE heeft diverse unieke trainingen in haar programma die uw buitendienst in staat stelt op een succesvolle manier uw doelstellingen te realiseren.
 - ✓ Verkooptraining voor vertegenwoordigers en accountmanagement.
 - ✓ Het maken van accountplannen.
 - ✓ Succesvol presenteren.
 - ✓ De weg naar een succesvolle beurs.
 - ✓ Persoonlijke begeleiding in lastige situaties.

Uitvoerend niveau: Verkoop - of commerciële binnendienst

- Offertes maken; welk bedrijf doet dit niet.

Maar is een offerte wel wenselijk? En zo ja, draagt deze dan bij tot het bereiken van de order? Helaas is het maken van professionele offertes niet eenvoudig. Walraven-SE kan ook hier de helpende hand aanreiken met de training.

 - ✓ Het maken van krachtige offertes enz.
 - ✓ Hoe om te gaan met lastige klanten / mensen.
 - ✓ Succesvol presenteren.