



Door me te verdiepen in de markt, bedenk ik de juiste product-marktcombinaties, die ik in mijn begeleiding van sales, op een gestructureerde en aansprekende wijze laat aanbieden en verkopen aan de klant. Mijn begeleiding van sales is gericht op salesstructuur, gedifferentieerde verkoopgespreksstructuren en matchen van klantbehoefte en klantoplossing.



functie	ervaring bedrijf	periode
commercieel directeur	Wegener Regio Gelderland	2012 tot 2015
commercieel directeur	BN/DeStem en PZC	2009 tot 2012
commercieel directeur	Brabants Dagblad	2007 tot 2009
algemeen directeur	Praktijk academie voor Gebieds ontwikkeling	2006 tot 2007
general manager	Nederlands Vastgoed Instituut	2002 tot 2006

team manager	Euroforum	2000 tot 2006
--------------	-----------	------------------



sales professional voor uw omzetvraagstukken

(ad interim) beschikbaar

in de startblokken en klaar voor de start

adelindeharms@icloud.com

Neemt u vandaag nog contact op
om te zien of we elkaar kunnen
versterken

+31 (0) 6 20 51 67 32



start ups

Praktijkacademie voor Gebiedsontwikkeling

In 2007 in opdracht van het voorgaand ministerie VROM, Nirov en Habiforum en de Erasmus Universiteit heb ik dit kennisinstituut opgezet. De leergangen gebiedsontwikkeling lopen door onder de vlag van IKCRO (Informatie- en KennisCentrum Ruimtelijke Ordening). www.ikcro.nl

Nederlands Instituut voor de Bouw

Deze line extension van Euroforum heb ik in 2006 opgericht om bouwgerelateerde evenementen uit te brengen. Tot op heden een succesvol label. www.bouw-instituut.nl



Wat mag ik voor u betekenen?

- visie en missie doorvertalen naar verantwoordelijke afdelingen door concreet te maken en te incorporeren volgens (gewenste) afdelingscultuur met heldere doelstellingen; zowel korte als lange termijn
- draagvlakke creëren voor beleid
- de juiste mensen op de juiste plek (opleidingen en md traject in kaart brengen, talentdevelopment programma ontwikkelen)
- realisatie van transformatie naar klantgericht denken en handelen
- product/businessontwikkeling te initiëren (van marktontwikkelingen naar pmc's)
- salesritme koppelen aan marketing
- strakke aansluiting realiseren op de andere afdelingen binnen de organisatie
- heldere werkafspraken maken op elk functieniveau met efficiënt escalatieschema
- aandacht voor het individu en focus op het geheel

gedifferentieerde aanpak

Uw klant staat centraal. Uw klanten kennen diverse profielen. De klanten, die reeds klant zijn, vergroten hun budget door een andere benadering, dan klanten die uw producten of diensten nog niet kennen. En ook deze prospects hebben een andere benaderingswijze nodig om tot aanschaf over te gaan dan klanten, die u verloren bent en terug wilt winnen.

Ik heb een gedifferentieerde verkoopgesprekstructuur ontwikkeld: Welkom, Welkom Terug en Gewaardeerde klant

salesstructuur

Ik werk volgens de PDCA methode (plan, do, check, act), welke eenvoudig te implementeren is in iedere organisatie. Kwantitatieve en kwalitatieve ratio's gaan hand in hand om uw saleseffectiviteit te verbeteren en daarmee uw omzet.

