

Alleen of met elkaar?

► Bruiloften en partijen. Het gaat steevast over dezelfde zaken. Iedereen praat er graag over. En het ene verhaal is nog mooier dan het andere. Iedereen doet zijn best om zich zo goed mogelijk te profileren – en dus om zich optimaal te verkopen, maar dat hoort men liever niet. Ik heb het over uw baan of werk, het belangrijkste tijdverdrif naast slapen.

Uiteraard is er een behoorlijk verschil tussen slapen en werken. Dat is wel duidelijk. Kort en goed werken is misschien wel het belangrijkste in ons leven. Hoe kan het dan toch dat we soms zo schimmig doen over ons werk? Hoe kan het dat bescheidenheid ook in de commercie een deugd lijkt te zijn?

Een sales en marketing manager – in deze volgorde presenteerde hij zich – sprak over problemen met een aantal verkopers. Eigenwijze verkopers, die zich niet hielden aan de plannen en afspraken. En dat ging van kwaad tot erger. Dus het werd tijd voor een stevige evaluatie. Hij zou ze wel eens een lesje leren. Want eigenwijsheid, daar had hij zelf ook voldoende van.

Ik vroeg aan hem hoe hij zijn gelijk ging verkopen. Nou, daar zat ik behoorlijk naast. Hij ging helemaal niets verkopen, want dit was nu eenmaal de weg en het was 'my way or...'.
 Toen probeerde ik te achterhalen hoe hij de verkopers dan ging overtuigen (ander woord, vergelijkbare aanpak). Maar ook hier was het antwoord kort. Verkopers doen gewoon wat er van ze gevraagd wordt. En hij was niet aangenomen om ook nog eens intern te moeten verkopen. Hij was immers sales én marketing manager en hij had het druk genoeg.

Trots

Gaandeweg bleek dat hij zich vooral te trots voelde om te moeten verkopen. Eigenlijk vond hij marketing veel lekkerder dan sales. Zo dacht ik onmiddellijk aan een stelling die ik onlangs las, over de relatie tussen sales en marketing. Marketing is als masturberen, terwijl sales is als seks. En dat is nou precies de crux. Theorieën zijn pas waardevol als ze hun waarde in de praktijk bewijzen. En het één is maar alleen en het ander is juist zo leuk omdat het met elkaar is.

Terug naar onze sales en marketing manager. Als hij zo goed weet hoe klanten reageren en hoe ze inkopen, laat hij dan vooral eerst zijn koudwatervrees voor sales over boord zetten. Als u anderen uw ideeën wilt laten uitvoeren, dan noem ik dat verkopen. Denkt u nog maar eens terug aan wat sales is en wat marketing... ◀

Arnold Steenbeek is managing partner van Protion, advies- en trainingsbureau voor Sales & Marketing Intelligence.

Arnold Steenbeek

