

Is de creditmanager een verkoper of boekhouder?

08-3-2019

In vele kleine bedrijven hoort creditmanagement eigenlijk automatisch bij de afdeling financiën en wordt deze taak soms zelfs gedaan door de boekhouder. Ook bij grotere bedrijven is het eigenlijk heel gebruikelijk om creditmanagement onder finance te scharen. Dat is best logisch, zou u zeggen. Op deze afdeling is er immers voldoende informatie beschikbaar om de taken te kunnen uitvoeren.

Maar hoort een creditmanager wel thuis bij de afdeling finance of moet die juist bij sales zitten? Is het begin van dit artikel niet een verouderde zienswijze? Met de kennis en datbronnen die een creditmanager heeft zou hij of zij prima het salesteam aan de voorkant kunnen adviseren over de te benaderen klanten. Hierdoor kunnen een hoop betalingsproblemen worden voorkomen.

Credit manager onderdeel van sales?

Als de credit manager bij sales zou worden geplaatst, heeft hij een beter en directer contact met de klant en de accountmanagers. De afdeling sales heeft immers vaak een veel betere kennis van het bedrijf van de klant dan een financiële man op een ander kantoor. Ook zou een creditmanager hier dichterbij de omzet terechtkomen, waar het bedrijf tenslotte zijn bestaan aan ontleent.

Vaak denkt sales wat minder positief over een creditmanager. Dit is vaak onterecht, want door enkel aan de juiste klanten te gaan leveren blijft de cashflow op orde en hoeft de organisatie niet te bezuinigen. Sneller informatie kunnen verstrekken is ook een belangrijk argument waarom een creditmanager die dichterbij het verkoopproces zou staan, beter in staat zou kunnen zijn om zijn werk efficiënter te doen

Optimale plaats van de creditmanager?

In principe zou het optimaal zijn als de creditmanager de voordelen van de afdelingen finance en sales zou verenigen. Door goed samen te werken, overleg te hebben en samen klantprofielen te maken ontstaat er een waardevolle combinatie. In de praktijk blijkt

een dergelijke combinatie erg lastig en vallen organisaties terug op het oude model. Een minder afstandelijke houding ten opzichte van de afdeling sales zou vaak een goede optie zijn.

Creditmanagement biedt perspectief

Creditmanagement wordt nu vaak beschouwd als een beperkende factor als het gaat om de acquisitie van nieuwe klanten. Een meer positieve opstelling waarbij de creditmanager ook creatieve oplossingen zoekt om extra omzet mogelijk te maken binnen de geldende richtlijnen, zou zijn positie bij de afdeling verkoop ook verbeteren.

Creditmanager ondersteuning

Is de bovenstaande situatie herkenbaar binnen uw organisatie? Willems Incasso & Gerechtsdeurwaarder uit Utrecht ondersteunt creditmanagers bij het beheren van hun debiteuren portofolio. Neem vrijblijvend contact met ons op om kennis te maken en de mogelijkheden te bespreken.