

Creditmanagers: zo denken sales collega's

02-6-2018

In ieder bedrijf groot of klein, ziet u de strijd van een salesmanager tegen de creditmanager. Vaak begrijpen beide functionarissen elkaar niet goed genoeg. Verkopen is immers soms een proces van vele maanden van proberen om een nieuwe klant over te halen zaken te gaan doen met de onderneming. Als het dan eindelijk is gelukt, zal de frustratie enorm zijn als de klant op basis van een rapport van een creditmanager wordt geweigerd.

Eerder schreven we al een artikel over hoe creditmanagers denken. In relatie tot sales is het belangrijk dat er een goede samenwerking is om verliezen te verkopen. Hoe denkt sales over creditmanagers?

Zonder verkopen geen omzet

Het is voor creditmanagers vaak onbegrijpelijk dat een salesmanager zoveel tijd en aandacht besteedt aan het binnenhalen van een klant die financieel gewoon riskant is. Waar een bedrijf zonder verkopen niet kan bestaan, zal ook een goedlopend bedrijf heel snel ten onder kunnen gaan aan een aantal klanten die niet aan hun verplichtingen kunnen voldoen.

Verkopen is een noodzaak, maar dat mag niet te koste van alles gaan. Het is altijd belangrijk om van tevoren goed na te denken en een klant door te lichten voor u ermee in zee gaat. Veel verkopers vertrouwen op hun onderbuik en houden ervan om deals te scoren. Zij moeten immers hun gestelde target halen. Een kritische opmerking van een creditmanager op een lead waar zij al maanden mee bezig zijn valt vaak niet in goede aarde.

Samen problemen voorkomen

Bij een goede samenwerking tussen salesmanagers en creditmanagers kunnen de voordelen voor het bedrijf erg groot zijn. Nieuwe klanten zijn vaak ook van goede wil. Zij blijken dan vaak veel meer bereid om extra zekerheden te bieden om creditmanagers gerust te stellen dan salesmanagers denken. Vaak durven *'de anders zo commerciële verkopers'* niet met potentiële klanten te

praten over de eisen die het creditmanagement ook stelt en laat men het erop aankomen nadat verder alles al geregeld is.

Natuurlijk is het aan te raden om alles van tevoren door te nemen en daardoor juist voor een duurzame relatie te zorgen. Door een goede interne samenwerking op dit punt zijn er in een onderneming nog werelden te winnen.

Advies, incasso en auditing

Willems Incasso en Gerechtsdeurwaarder uit Utrecht werkt veel samen met creditmanagers. Wij geven u advies over hoe u uw DSO-ratio kunt verlagen, nemen de incasso voor u uit handen en kunnen een audit uitvoeren van uw incassopartners. Heeft u vragen? Neem gerust contact met ons op. Wij kijken graag met u naar wat we voor u kunnen betekenen.