

Sales en creditmanagement: 8 tips om samen te werken

23-11-2018

In veel bedrijven lijkt het erop dat creditmanagement en sales constant in een staat van oorlog zijn verwickeld. Sales wil met iedere klant zaken gaan doen, maar creditmanagers zijn terughoudender. Dat is improductief en levert onnodige schade op voor het bedrijf. Als u verantwoordelijk bent voor creditmanagement, dan geven wij u graag een aantal tips in dit blog.

1. Ga voor een leesbare handleiding

Veel discussie en frustratie ontstaat omdat sales niet weet waar u als creditmanager op let. Zorg dat er een goed leesbare 'handleiding' is op het gebied van uw creditmanagementbeleid. Dit moet geen dictaat zijn, maar een uitgangspunt waar ook sales iets aan heeft en een startpunt voor verdere besprekingen. Het moet voor sales duidelijk zijn op welke klanten zij zich kunnen gaan richten.

2. Luister ook eens naar sales

Ga ook eens naar de vergaderingen van sales en luister wat ze daar voor problemen tegenkomen. Niet alleen op het gebied van creditmanagement. Wellicht laten ze markten of een type klant links liggen terwijl hier volgens u veel goede betalers zijn.

3. Ga het veld in

Blijf niet de hele dag achter je bureau zitten. Een veel gehoorde klacht over creditmanagers is dat ze geen idee meer hebben van het werkveld en klanten. Ga ook een keer het 'veld' in met onder meer mensen van sales. Ga in gesprek met klanten en kom te weten hoe hun (financiële) processen zijn.

4. Geef complimentjes

Geef ook eens een complimentje aan een collega als een nieuwe klant voldoet aan uw criteria. Als een nieuwe klant aan alle eisen voldoet die op basis van creditmanagement kunnen worden gesteld, is dat ook reden voor een positieve reactie.

5. Wees duidelijk over interessante klanten

Beoordeel zo snel mogelijk prospects op basis van kredietwaardigheid en deel die kennis met sales. Dan kunnen ze zich richten op de meest interessante klanten. Laat hier geen dagen overeen gaan. Als u binnen enkele uren een advies terug kan geven, dan zal de samenwerking beter gaan verlopen.

6. Maak een kredietbeoordeling

Doe ieder half jaar of jaarlijks een kredietbeoordeling van de grootste klanten. Zo kunt u snel reageren als de afdeling sales om een hoger niveau van krediet voor een klant zou verzoeken.

7. Stel een checklist op

Maak een efficiënte checklist over kredietwaardigheid. Natuurlijk hoeven de sales-mensen het werk van creditmanagement niet te doen. Maar samenwerken is veel beter dan langs elkaar heen werken.

8. Wissel kennis uit

Volg ook eens cursussen die de sales-mensen volgen en nodig de afdeling sales uit om hetzelfde te doen. Op deze manier weten verschillende teams veel meer over elkaar en wordt kennis alleen maar verbreed.

Samenwerken met Willems Incasso

Wilt u als creditmanager samenwerken met een snel en ervaren incassobureau voor het beheren van uw debiteuren? Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso in Utrecht is graag uw partner. Neem contact met ons op voor een vrijblijvende afspraak.