



Strategisch Implementatieplan – Reset & Close

Voor buitendienst salesafdelingen die vastlopen of hun potentieel niet benutten

1. De storing in buitendienstland

Veel buitendienstteams lopen vandaag de dag vast. Ondanks mooie plannen, CRM-systemen en trainingen blijven resultaten achter. De structuur ontbreekt. Het leiderschap wankelt. De opvolging is er niet of is vrijblijvend.

Wat meestal wordt geprobeerd:

- Nog een nieuwe salesmanager
- Nog een externe training
- Een ander CRM of dashboardsysteem

Wat zelden wordt gedaan: echte implementatie.

Wat je nodig hebt, is een tijdelijke externe die doorpakt. Die structuur en ritme aanbrengt. Die je team weer aanzet. Die verantwoordelijkheid terugbrengt op de vloer.

2. Werkwijze in 3 fasen

1. Analyse & Diagnose (week 1-2)

- Diepgaande intake met directie en salesleiding
- Meelopen in het veld met accountmanagers
- Analyse van cijfers, gedrag, klantdata en cultuur

2. Implementatie & Begeleiding (maand 1-5)

- Structuur neerzetten (rollen, processen, ritmes)
- Salescoaching 1-op-1 en in team
- KPI's en opvolging inbedden
- Management helpen in leiderschap

3. Overdracht & Borging (maand 6-8)

- Verantwoordelijkheden geleidelijk terug naar intern team
 - Definitieve structuur en processen vastleggen
 - Exitstrategie en borgingsdocumentatie
-

3. Wat wordt aangepakt?

- Geen vaag plan, maar een concreet plan van aanpak
 - Heldere rollen en verantwoordelijkheden per functie
 - Realistische targets én eigenaarschap
 - Klantsegmentatie + bezoekstrategie
 - CRM-gebruik optimaliseren voor dagelijks nut
 - Meetbare opvolging: geen excuses meer
 - Cultuur waarin sales zelf aan het stuur staat
-

4. Voorbeeldcasus

Bedrijf X – Technische groothandel met 9 buitendienstmedewerkers

Probleem:

- Stagnerende omzetgroei
- Onvoldoende opvolging van offertes
- Accountmanagers zonder ritme of prioriteit



Aanpak:

- Volledige herstructurering van het salesproces
- Bezoekplanning gekoppeld aan klantwaarde
- Fieldcoaching en wekelijkse accountability

Resultaat binnen 6 maanden:

- Conversie gestegen van 7% naar 21%
- Leadopvolging van <30% naar >90%
- Teamtevredenheid en focus merkbaar verbeterd

Quote directie:

“Dit is wat we al jaren nodig hadden. Geen training, maar implementatie.”

5. Tijdslijn & Deliverables

Maand	Activiteiten	Output
1	Analyse & Diagnose	Rapport met quick wins & roadmap
2-3	Structuur & Salescoaching opzetten	Nieuwe teamstructuur, fieldcoaching gestart
4-5	Verdieping & KPI-bewaking	Dashboard, targets, leiderschapsfeedback
6-8	Overdracht & borging	Documentatie, overdracht, exitplan

6. Investering & Vorm

- Duur traject: 4 tot 8 maanden (afhankelijk van teamgrootte en ambitie)
- Inzet: Gemiddeld 5 dagen per week op locatie + op afstand
- Vorm:
 - Fixed fee per maand, afhankelijk van complexiteit
 - Optioneel: bonus bij behalen van vooraf afgesproken resultaten
- Regio: Nederland en België

7. Over de uitvoerder – Reset & Close

Ik ben Tim Verschore, Sales Troubleshooter.

Met Reset & Close help ik bedrijven tijdelijk de commerciële motor te resetten én sluiten.

Wat ik meebreng:

- 11+ jaar commerciële ervaring (zowel operationeel als strategisch)
- Snel doorgronden van mensen en patronen
- Geen consultancy, maar daadkracht
- Tijdelijke inzet – duurzame verandering

Reset. Implementatie. Resultaat. Daarna ga ik weer weg.



Contact en vervolgstap

Benieuwd of jouw buitendienst in aanmerking komt voor dit traject?

☎ Plan een gratis strategiegesprek van 30 minuten

📧 Info@vepohandelsonderneming.nl (+31) 6 414 26 951

✉ Of stuur me direct een mail op:

🌐 Meer info: www.vepohandelsonderneming.nl/reset-close-landingspagina