

# JULIA DE HAAN

Aan

De heer Hunter,  
Crano Freight

Amsterdam, 5 Juni 2022

Beste heer Hunter,

Wanneer je met concurrenten strijdt om de beschikbare ruimte op een containerschip te verkopen gaat het over de basisprincipes van een dienst en haar kosten. Dit betekent dat verkoopmanagers de klant moeten overtuigen dat de dienstverlening en samenwerking de voorgestelde prijs waard is. Ik verkoop daarom eigenlijk de werkuren van mijn collega's, en niet zozeer de ruimte in mijn containers.

De afgelopen vijf jaar is ons klantenbestand van de zeevracht met gemiddeld 25% gegroeid. Met een jaarlijks klantenbehoud van 92% en een aanzienlijke groei van de winst van maar liefst 16% per klant, geloof ik dat ik de fijne kneepjes van het vak onder de knie heb. Sales is namelijk veel meer dan beschikbaarheid en prijzen.

Het begrijpen van de exacte vereisten van elke klant is de sleutel tot onderhandelingen. Hiermee krijg je meer onderhandelingsruimte en benut je elke kans. Ik vind niets fijner dan het leiden van een vlot verkoopproces, in plaats van alleen reactief te reageren op leads.

Met vriendelijke groet,

Julia de Haan