

# Julia de Haan

SALES MANAGER

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.

Terwijl Crano Freight zijn routes in het Verre Oosten uitbreidt, geloof ik dat mijn B2B-saleservaring in deze regio nuttig kan zijn. Het afgelopen decennium heb ik namelijk een sterk netwerk in Azië gevormd, gesproken op transport- en logistiekconferenties, relaties opgebouwd met meer dan 250 importeurs en exporteurs, en het marktaandeel verdubbeld van 4% naar 8% over een periode van zes jaar.

Crano Freight stimuleert een winnaarsmentaliteit, wat goed aansluit bij mijn kwaliteiten:

- De jaarlijkse verkoop is over de afgelopen zes jaar met gemiddeld 45% gegroeid.
- 150+ klanten uit het Verre Oosten, van wie meer dan de helft mogelijk naar Crane kan overstappen.
- In het afgelopen fiscale kwartaal is een omzet van 2.3 miljoen euro gegenereerd. We staan continu in top van de wereldwijde verkooplister.

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