

EEN BLIK OP SALES:

Om onze lokale expertise verder te versterken vroegen we verschillende sales professionals naar hun werkervaring, trends en vooruitzichten. Hieronder de resultaten:

78%
 “Een brede, uniforme aanpak volstaat niet meer. Microsegmentatie van de doelgroep is cruciaal.”



72% “Binnen sales zijn ‘soft skills’ belangrijker dan ‘hard skills’.”



68% “In sales gaat het meer om het opbouwen en onderhouden van relaties dan om productkennis.”

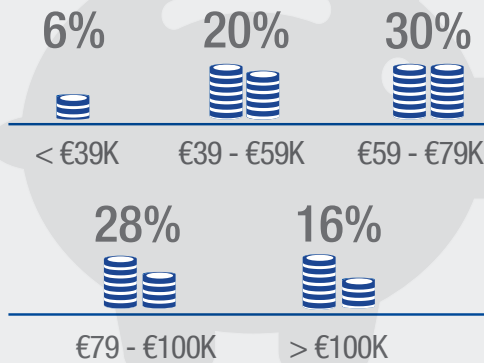


82% “Mijn klanten weten steeds meer over de producten/diensten die ik verkoop.”

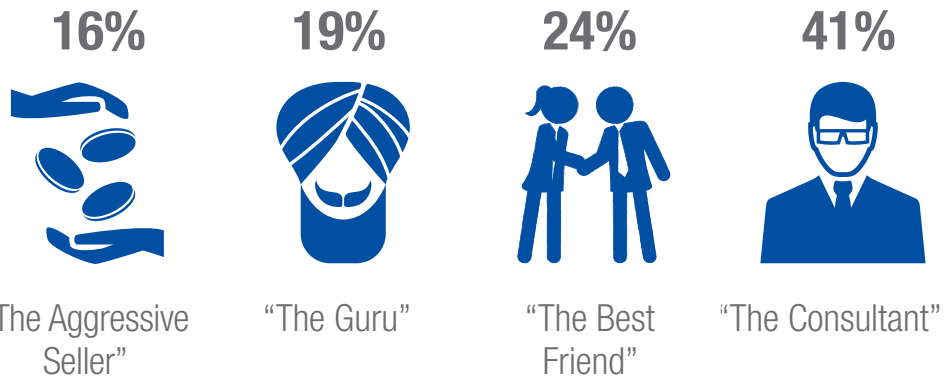


77% “De dynamiek in mijn sector is toegenomen; wat vandaag bijzonder is, is morgen heel gewoon.”

JAARSALARIS



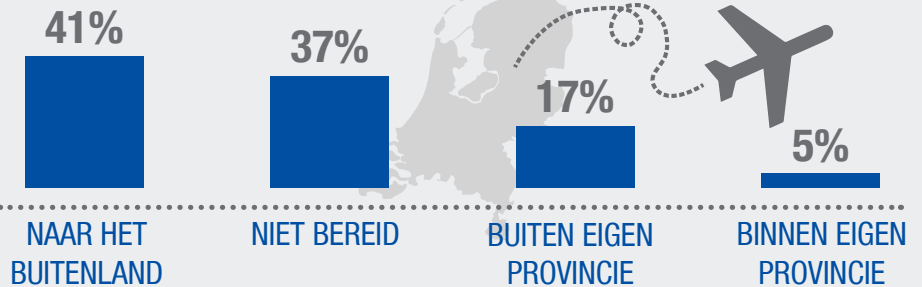
VERKOOPSTIJLEN



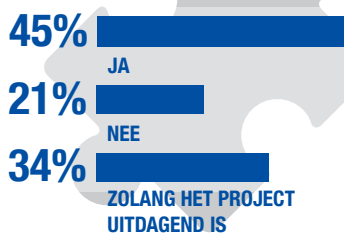
BAANZEKERHEID

52%

VOOR NIEUWE BAAN BEREID OM TE VERHUIZEN...



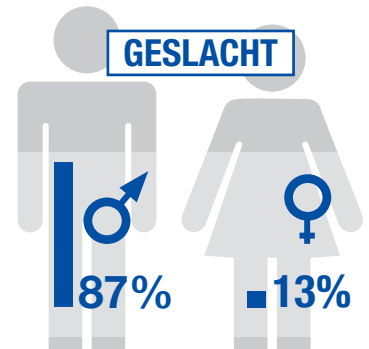
BEREID OM OP INTERIM BASIS TE WERKEN



OP ZOEK NAAR EEN NIEUWE BAAN



GESLACHT



Klik hier voor meer industrienuws en onderzoeken