

# Checklist

# 7 EIGENSCHAPPEN VAN EEN GOEDE INSIDE SALES

Overweeg je om een Inside Sales aan te nemen of in te huren? Met deze handige checklist weet je precies waar je op moet letten.

## 1 AANPASSINGSVERMOGEN

De kans is groot dat je een Inside Sales zoekt omdat je leads en daarmee new business wil genereren. Dan heb je iemand nodig die enerzijds hunter skills heeft en voor het hele bedrijf commercieel succes wil behalen en anderzijds op de relatie zit en een band kan opbouwen. Geen hunter, geen farmer, maar een Hybride profiel dus. Een kameleon die zich moeiteloos aanpast aan de context van de functie.



## 2 ZELFSTANDIG EN PROACTIEF

Zelfstandig kunnen werken; een beetje een containerbegrip, maar zeker belangrijk. De Inside Sales schat zelf in wie op welke manier benaderd moet worden en gaat hier proactief mee aan de slag.

## 3 CREATIEF

Een goede Inside Sales denkt niet in problemen maar in uitdagingen. Hij/zij kan dan ook gemakkelijk creatieve oplossingen bedenken, weet gevoelsmatig om te gaan met situaties en komt door zijn/haar creativiteit tot de juiste acties.

## 4 NIEUWSGIERIG EN EMPATISCH

Ieder Sales talent heeft een eigenschap waar niet iedereen mee gezegend is: een gezonde dosis nieuwsgierigheid en oprechte belangstelling. Hierdoor praat en levelt je Inside Sales gemakkelijk met iedere gesprekspartner, in wat voor situatie dan ook. En hij/zij luistert. Maar dan echt. De Inside Sales heeft goede voelsprietten en voelt exact aan wanneer er gas bijgegeven of teruggenomen moet worden om resultaat te behalen.



## 5 POSITIEF EN OPTIMISTISCH

Een lead of afspraak scoren valt niet altijd mee. Je Inside Sales moet dus positief zijn ingesteld en een gladde rug hebben. Tegenslagen en afwijzingen horen nu eenmaal bij het salesvak. Kwestie van blijven lachen en weer doorgaan.



## 6 KENNIS VAN ZAKEN EN AUTODIDACT

Je hoeft jouw nieuwe Inside Sales niets te vertellen over leadgeneratie, lead nurturing of gesprekstechnieken. Een Inside Sales met de nodige bagage kan zo aan de slag en zal zich een nieuw project, nieuwe job of nieuwe materie snel eigen maken en kan dit vertalen in acties. Geen dag, geen gesprek is hetzelfde als Inside Sales.



## 7 GESTRUCTUREERD

Een goede Inside Sales werkt gestructureerd. Niet alleen ter voorbereiding op gesprekken, maar ook in gesprekken zelf én daarna. De basis moet goed zijn, dus de Inside Sales bereidt een gesprek goed voor. Na afloop werkt hij/zij de administratie zorgvuldig bij. Een up-to-date database en dito salesfunnel zijn belangrijk en dat snapt de Inside Sales.