



Waarom 80% van de buitendienst binnen 10 jaar verdwijnt – en wat daarvoor in de plaats komt

CONTENT
NEXT

Rethink Performance.

Introductie Jacob



20 jaar ervaring met het succesvol maken van B2B organisaties



Jarenlang onderwijs genoten van de grotere TOC leraren



Als directeur in MKB+ transformaties gerealiseerd naar hard groeiende B2B machines



50+ bedrijven geholpen met het versterken van hun salesorganisatie



Sales Architects | Rethink Performance.

Wat doet Sales Architects?

Sinds 2017 helpen wij B2B bedrijven hun salesafdeling opnieuw in te richten. Om flink te blijven groeien is er namelijk een nieuwe, slimmere manier van sales nodig.



Klantloyaliteit



Sales Enablement Mapping



Transitiemanagement

Sales Architects | Rethink Performance.

AGENDA

1

Buitendienst
steeds minder
schaalbaar

2

Het Sales systeem

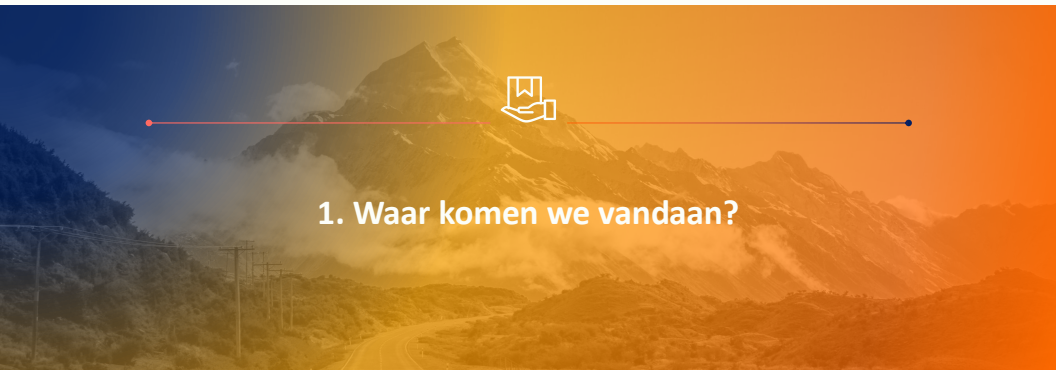
3

Inside Sales & AI

4

Wat doe je eerst?

Sales Architects | Rethink Performance.



1. Waar komen we vandaan?

Voor we beginnen...

Welk percentage van
zijn/haar tijd spendeert de
gemiddelde accountmanager
aan verkopen?

Effectieve salestijd met de klant
(bijv. gesprek op locatie, Zoom/telefonisch)

- A Ca. 50%
- B Ca. 30%
- C Ca. 20%
- D Minder dan 10%

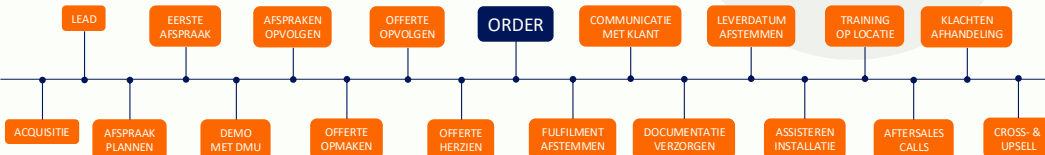
De traditionele salesorganisatie

En haar uitdagingen

DE ACCOUNTMANAGER IS DE BAAS OVER
HET PROCES & BEPAALT DE *SNELHEID* VAN
DE ORGANISATIE

Doel:

ORDER



Negatieve effecten

Sales is betrokken bij elke stap v/h verkoopproces – nou en?



Lage
effectieve salestijd



Dure resource verricht
customer service taken



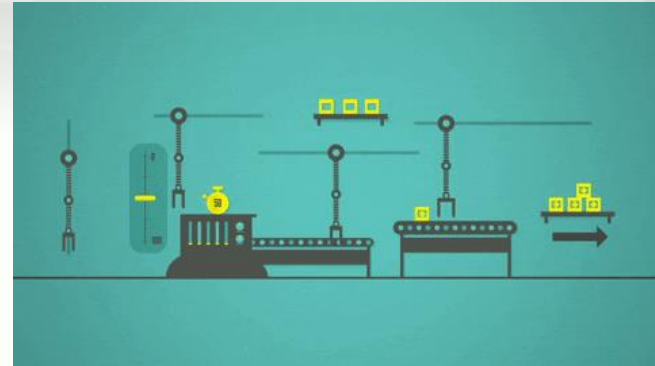
Sales
is een black box



2. Het Sales System

Sales Architects | Rethink Performance.

Sales is een logistiek proces



Sales Architects | Rethink Performance.

Theory of Constraints (TOC)



Dr. Eliyahu M. Goldratt

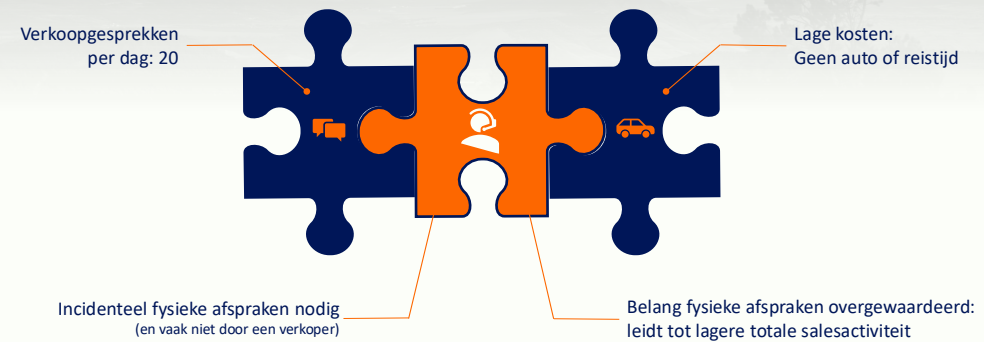
“TOC is de methodiek om te identificeren welk productiemiddel het meest belemmerend is voor een organisatie (de bottleneck) om zijn doel te bereiken, waarna deze systematisch verbeterd wordt, zodat deze niet langer een belemmerende factor is”

Wat is het doel?
“Winstgevendheid, zowel nu als in de toekomst”



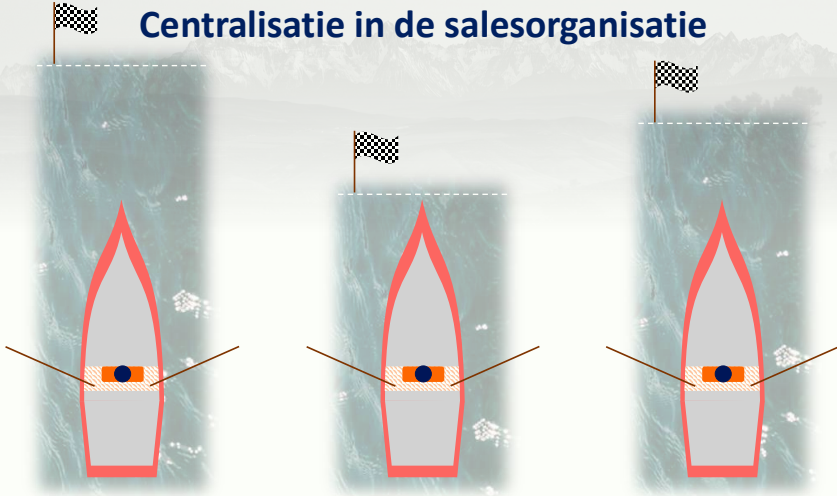
Sales Architects | Rethink Performance.

In essentie is sales een binnenactiviteit



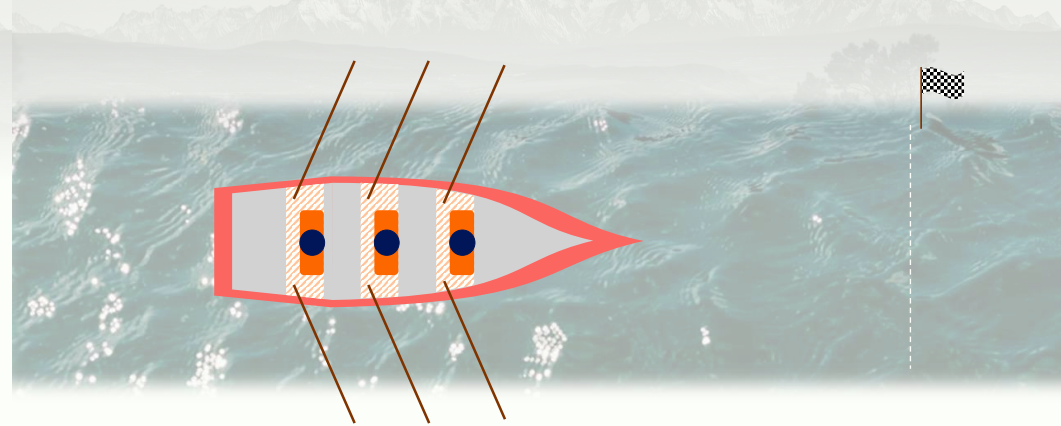
Sales Architects | Rethink Performance.

Centralisatie in de salesorganisatie



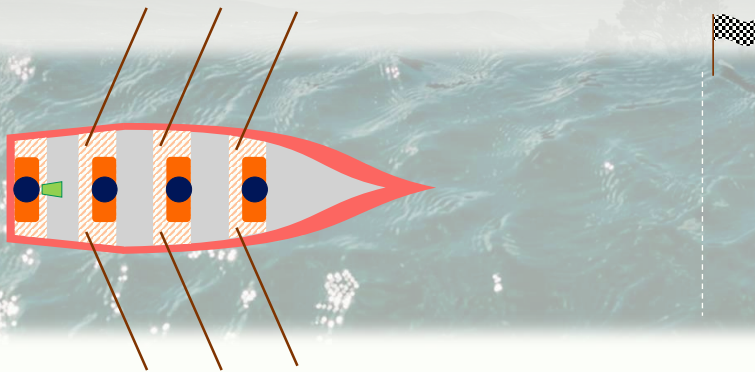
Uitdaging: autonome verkopers

Centralisatie in de salesorganisatie



Uitdaging: geen synchronisatie

Centralisatie in de salesorganisatie

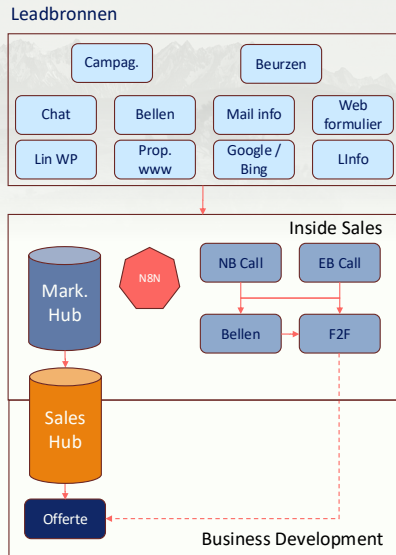
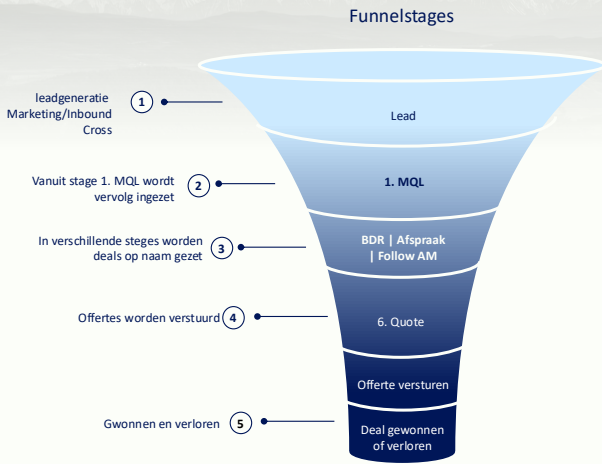


Uitdaging: dood gewicht vs. synchronisatie

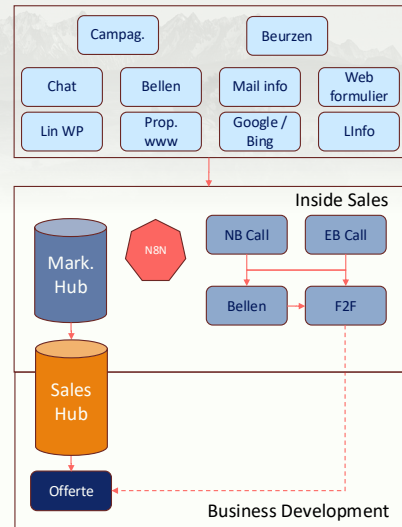
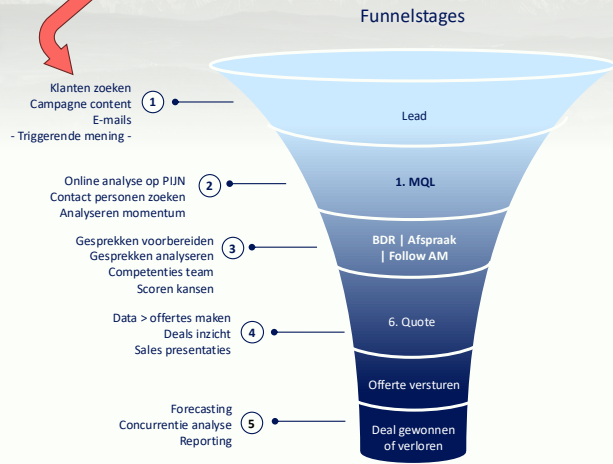


2. Inside Sales & AI

Salesfunnelstages & process



AI in B2B

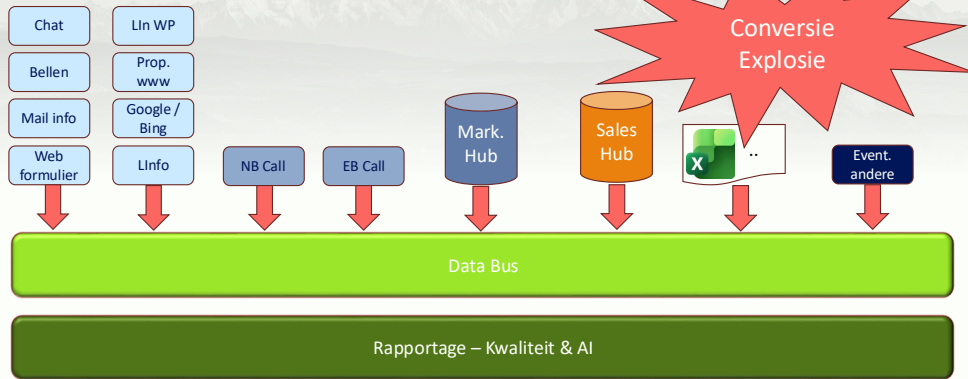


AI in B2B sales - Tools per Funnelstage

| 1 Lead | 2 MQL | 3 BDR / Afspraak | 4 Quote | 5 Deal gewonnen |
|---|--|--|--|---|
| Klanten zoeken, Content, E-mails | Analyse PIJN, Momentum, Scoring | Gesprekken, Coaching, Follow-up | Offertes, Deals, Presentaties | Forecasting, Concurrentie, Reporting |
| PROSPECTING | INTENTE SIGNALLEN | VOORBEREIDING | CPQ & OFFERTE | FORECASTING |
| Clay Leadlijsten AI-verrijken | Bombora Koopintentie per account | Crystal Knows Persoonlijkheid contactpersoon | PandaDoc AI Offertes vanuit CRM-data | Clari / People.ai AI omzetvoorspelling |
| Apollo.io Contacten zoeken & filteren | 6sense Koopmoment voorspellen | ChatGPT / Claude Agenda & bezwarenlijst | DealHub Configure price quote AI | HubSpot Forecasting Forecast per rep & fae |
| LinkedIn Sales Nav. Aanbevolen leads ICP | Demandbase Account-gebaseerde signalen | Gong.io Gespreksanalyse & coaching | Proposify Templates & engagement-tracking | CONCURRENTIE |
| Cognism B2B-data & intentie | LEAD SCORING | NOTULEN & SEO | SIGAL INTBL | Crayon Real-time marktintelligentie |
| CONTENT & COPY | HubSpot AI Leadrag & ICP-fit score | Fireflies / Otter Automatische notulen & acties | Gong Deals Deal-health op gesprekdata | Klue AI battlecards win/loss |
| ChatGPT / Claude E-mails & campagne teksten | MadKudu Predictieve PLG-scoring | Leexl Ni gespreksanalyse CRM | Clari Pipeline risico & forecast | Perplexity Snelle concurrentieedpde |
| Smartwriter.ai Hyperpersonaliseerde outreach | Clearbit / Breeze Bedrijfsverrijking realtime | Outreach / Salesloft AI follow-up sequenties | Gamma.app AI sales deck genereren | REPORTING |
| Lavender Email reply-karts score | Reply.io Multichannel antwoorddetectie | Beautiful.ai Slimme slide lay-out | Tableau + Einstein Anomalie-detectie dashboards | ChatGPT / Claude Patronen in win/loss data |
| Jasper AI Content op schaal | | | | |



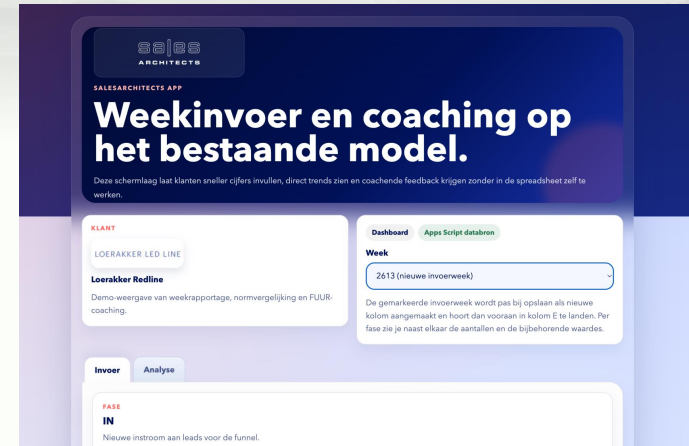
Het advies > End to end koppelen



Sales Architects | Rethink Performance.

Coaching op het bestaande model

AI tool Powered by Sales Architects



Wil je meer weten, schiet mij even aan..

