



# Een goede relatie opbouwen tussen sales en finance

Tips & tricks om uw business te beschermen en te laten groeien.



# Een goede relatie opbouwen tussen sales en finance

De financiële en verkoopafdelingen durven elkaar te beschouwen als hindernissen voor elkaars succes. Het versterken van de relatie tussen finance en sales is echter essentieel om een beter werkklimaat te bevorderen, maar ook om de eventuele blootstelling aan risico's van de onderneming te beheersen.

Hier vindt u onze beste tips over hoe u de relatie tussen uw Finance- en Sales-team kunt opbouwen of bevorderen.

## Wederzijdse rol complimenteren

Zonder verkoop zou er geen collections zijn, zonder contant geld zou er geen business zijn. Het is dus belangrijk dat beide teams inzien hoe ze elkaars rol eigenlijk aanvullen en dat ze durven communiceren over positieve en negatieve klantenervaringen. Versterk bijvoorbeeld het verkoopteam door wekelijkse uitsplitsingen te communiceren van belangrijke prestatie-indicatoren zoals dubieuze debiteuren, verwachte provisies, betalingstermijnen en percentage van terugvorderingen ten opzichte van de waarde van de verkopen.

## Informatie delen via regelmatige meetings

Organiseer geplande ontmoetingen tussen Finance en het verkoopteam, zodat beide partijen succesverhalen en mogelijke problemen kunnen bespreken en tot wederzijdse oplossingen kunnen komen over hoe deze kunnen worden verholpen om het bedrijf verder te ondersteunen. Dit kan een waardevol hulpmiddel zijn omdat het beide afdelingen in staat stelt een beter inzicht te hebben in elkaars pijnpunten. Het delen van informatie geeft beide teams een beter begrip van elkaars rol en vermindert uiteindelijk het totale risico van de oninbare schulden voor het bedrijf.

## Toon hoe finance de verkoop ten goede komt

Monitor en rapporteer over de belangrijkste prestatie-indicatoren zoals welke de meest winstgevende sectoren zijn om zich op toe te spitsen, de uitstaande schulden, industriegemiddelden op betalingstermijnen, etc. Deel deze informatie zodat het verkoopteam deze kan gebruiken wanneer zij hun prospecten benaderen. Zo kunnen ze de informatie gebruiken en zich volop toespitsen op bedrijven die wel kunnen betalen. Het doel is dat verkoopteams inzien dat finance een toegevoede waarde is in de jobuitvoering van de verkopers.

## Duidelijkheid over de voorwaarden

De commissie van de verkopers kan slechts worden gerespecteerd wanneer contant geld wordt geïnd. Het is dus belangrijk dat beide afdelingen de betalingstermijnen begrijpen om ervoor te zorgen dat zij actief streven naar een vermindering van het aantal openstaande dagen na het verstrijken van de betalingstermijn (DBT's).

## Wijzig uw titel

Of verander tenminste de perceptie! Gezien worden als een risico manager én commercieel georiënteerd zijn, is een goede start om de verkoop te erkennen en het verkoops cijfer proactief te laten groeien. Pak problemen face-to-face aan. Communiceer met elkaar zodat problemen snel worden opgelost en er geen misverstanden ontstaan.

## Adem het merk in!

Net als de bedrijfsreceptionist(e) wordt ook de financiële afdeling steeds meer het merkidentiteit van een bedrijf. Blijf niet beperkt tot uw bureau of afdeling. Stap van uw bureau op, loop rond en stimuleer proactief de communicatie met andere afdelingen. Wees trots op wat uw bijdrage is aan de organisatie, deel succesverhalen en sta open voor suggesties.

## Winstgevende prospecten

De informatie die de financiële afdeling aan de verkoopafdeling kan leveren is van goudwaarde! Finance heeft de mogelijkheid om verkoopteams te voorzien van een gedetailleerde analyse van sectorspecifieke klanten die betalen en betalen binnen overeengekomen voorwaarden. Relaties kunnen verder worden versterkt door vooruitzichten te segmenteren naar geografische locatie, SIC-industriecode en kredietscores die een totaalbeeld geven - waardoor intelligent handelen en winstgevende marges alleen maar kunnen toenemen.

## Ons contacteren

Benieuwd hoe Creditsafe u kan helpen om een harmonisch evenwicht te bouwen tussen finance en sales? Contacteer ons via telefoon [02/481.88.60](tel:024818860), email ons naar [info@creditsafe.be](mailto:info@creditsafe.be) of bezoek onze website [www.creditsafe.be](http://www.creditsafe.be)