

## Red uitstervende species; de vertegenwoordiger, account- of sales manager.

7 maart 2009 | GekOpKlanten

Door: Christian ter Maat

[link naar het originele 'GekOpKlanten' artikel](#)

Het op een na oudste beroep ter wereld is met uitsterven bedreigd. Erosie van het Sales vak. Wat zijn de oorzaken van het uitsterven van verkopers? De Kredietcrisis?, tijdelijk wel, maar dat is niet de belangrijkste oorzaak.



Het bekendste toneelstuk van de Amerikaanse schrijver Arthur Miller, was: Death of a Salesman (Dood van een handelsreiziger, 1949). En de symptomen in het sales metier zijn nu niet beter gestemd. Er is nu een [nationale kopersstaking](#) in de BV Nederland. Maar er zijn ook niet-crisis gerelateerde symptomen. De **tendermanie**, begonnen bij de overheid, wordt nu ook door de grote bedrijven geadopteerd. Alleen al in de Nederlandse overheid ging het in 2007, om circa 58 miljard euro. Dertien miljard daarvan komt voor rekening van de Rijksoverheid, de rest is afkomstig van lagere overheidsorganen. Er wordt nu zelfs gesproken over een verlaging van de tendergrens naar 50.000 euro per aanbesteding.

Het bedrijfsleven ziet zich gesteld voor onvermijdelijke kosten en inspanningen. Zo dong een Haags communicatiebureau eind 2007 mee naar de organisatie van een in 2009 te houden open dag van het Openbaar Ministerie. Naast de honderd manuren die het maken van hun voorstel kostte, moest ook bij deze tender een door de huisaccountant getekend jaarverslag worden bijgevoegd. Het toppunt was een bedrijf dat meedong naar een overheidsopdracht van twee ton en in totaal negen A4-ordners met personeelsinformatie moest aanleveren. En dat terwijl het bedrijf in het verleden al opdrachten voor het betreffende ministerie had gedaan. Het is dan ook geen toeval dat er wekelijks honderden meldingen binnenkomen bij hun Meldpunt voor klachten over overheidsaanbestedingen.

Kijkt u maar eens op de [Aanbestedingskalender](#). Dan schrikt u wat u moet aanleveren aan documentatie. Het biedt ook kansen aan ondernemingen die een

tender team in huis hebben en systematisch alle relevante tenders zoeken en op inschrijven.

De functies Sales, Marketing en Inkoop eroderen. De verkoper hoeft zijn verkoop skills niet meer te gebruiken en wordt een tender trekker. De marketeer wordt op zijn wenken bediend; 'the aim of marketing is to make selling superfluous.' [Peter Drucker]. De Inkoper wordt een obligate orderklopper die tenders volgens de regels moet creëren, publiceren en beoordelen. Onderhandelen; het spel van geven en nemen, het scheiden van mensen en problemen en de focus op belangen i.p.v. posities, verdwijnt geleidelijk uit de keten. De Internet Tender Fora, zijn de marktplaatsen, beurzen en acquisitieplatforms van de toekomst.

Voor de Verkopers die er toch de moed inhouden (een aangeboren eigenschap), dan volgen hier nog enkele adviezen:

[Goedemiddag, kunt u mij doorverbinden met de DMU?](#)

[De 100 Sales Bloopers en Tips](#)

[Klant Terrible](#)

*Door Christian ter Maat; Directeur [Carevolution](#); organisatie & managementadvies. Strategie, fusies & overnames en veranderadviseur. Recente adviesopdrachten; in de vrijetijds-, zorg-, retail-, verzorgings- en onroerend goed sector.*

© Copyright 2009 Carevolution