De commerciële teamscan

Eerst wie, dan wat: een eerlijk beeld van rollen, klanten, pipeline en werkwijze.

Gebruik deze scan in je eerste zes tot acht weken. Leg cijfers naast één-op-ééngesprekken met elke verkoper en de binnendienst. Het doel is geen afrekening, maar een helder beeld: zit iedereen op de goede plek, en waar zit de winst?

1. MENSEN EN ROLLEN

Wie	Huidige rol	Klanten en omzet	Waar ligt de kracht?	Past de rol?	Gesprek op
			J · R · K · B · O	ja · deels · nee	
			J · R · K · B · O	ja · deels · nee	
			J · R · K · B · O	ja · deels · nee	
			J · R · K · B · O	ja · deels · nee	
			J · R · K · B · O	ja · deels · nee	
			J · R · K · B · O	ja · deels · nee	
			J · R · K · B · O	ja · deels · nee	
			J · R · K · B · O	ja · deels · nee	

Kracht: J = jager (nieuwe klanten), R = relatiebouwer (bestaande klanten laten groeien), K = key accounts, B = binnendienst en ondersteuning, O = vooral orderverwerking. Vul dit in na het gesprek, en bespreek het met de persoon zelf.

2. KLANTPORTEFEUILLE

Klantgroep	Aantal	Aandeel omzet	Marge	Vaste eigenaar en aandacht?
A-klanten				
B-klanten				
C-klanten				

Welke klanten krijgen veel aandacht zonder dat het iets oplevert? En welke grote klanten worden bediend als alle andere?

3. PIPELINE

Wat je meet	Stand	Wat valt op?
Aantal open kansen en totale waarde		
Kansen met een volgende stap en datum		
Kansen die langer dan drie maanden openstaan		
Winkans afgelopen jaar		

De commerciële teamscan

Eerst wie, dan wat: een eerlijk beeld van rollen, klanten, pipeline en werkwijze.

4. WERKWIJZE EN SYSTEMEN

Vraag	Stand	Toelichting
Is er een vast weekritme met korte overleggen?	ja · deels · nee	
Werkt iedereen vanuit het CRM?	ja · deels · nee	
Wordt er gestuurd op marge, niet alleen op omzet?	ja · deels · nee	
Past de beloning bij wat de organisatie wil bereiken?	ja · deels · nee	
Hebben de A-klanten een accountplan?	ja · deels · nee	

5. VRAGEN VOOR HET ÉÉN-OP-ÉÉNGESPREK

1. Waar ben je goed in, en waar krijg je energie van in je werk?
2. Welke klanten en kansen kosten veel tijd, en leveren ze genoeg op?
3. Wat houdt je tegen om meer resultaat te halen?
4. Als je je eigen rol opnieuw mocht inrichten, wat zou je dan anders doen?
5. Wat moet ik als leidinggevende weten, dat niet in de cijfers staat?

6. CONCLUSIE

Wat werkt goed?	
Wat remt ons?	
Voorstel rolverdeling	
Volgende stap Wat bespreek je met wie, en wanneer?	

Vertrouwelijk: bewaar dit overzicht zorgvuldig en deel conclusies over personen alleen met de betrokkene. **Met AI de scan voorbereiden?** De prompt bij dit sjabloon staat op leiderschapcoflow.com/tools.