

## Persbericht

### Tom Haaring: Verkoper van het Jaar

Tom Haaring, Client Director Nationale-Nederlanden is gekozen tot de 'Verkoper van het Jaar 2011'. Hij bereikte samen met vier andere kandidaten de finale die plaats had op maandag 9 januari 2012 in het verrassende Veranderhuis te Doorn. De finale startte tijdens de opening van de 'Dag van de Verkoper', die elk jaar door DOOR Training & Coaching wordt georganiseerd.

Tom Haaring is 33 jaar en werkt al meer dan 15 jaar bij Nationale-Nederlanden, thans als Client Director NN Corporate Clients. Als Client Director is Tom eindverantwoordelijk voor een portefeuille van Corporate Clients en heeft hij een duidelijke acquisitietaak. Tom geeft leiding aan klantteams, waarin collega's van alle geledingen binnen Nationale-Nederlanden zijn opgenomen. Tom's kracht hierbij is het kunnen schakelen op allerlei niveaus.

De klantwens staat hierbij continu centraal. Zijn gesprekspartners zijn veelal CFO's en CEO's van prospects.

Tom Haaring is een meester in zijn vak. Of het om geplande gesprekken met klanten gaat of het omgaan met prospects in verrassende omstandigheden, het maakt Tom niet uit. Tom lukt het, zonder dwingend over te komen om de leiding te nemen in een gesprek. Hij blijft vriendelijk, inhoudelijk sterk en doelgericht. Ook wanneer de klant het hem lastig maakt. Tom heeft een vasthoudende en doortastende verkoopstijl en werpt zelf nauwelijks weerstanden op. Hij is iemand die de klant informeert en tevens informatie terugvraagt. Tom speelt uitstekend in op de situatie van de klant. Vakkennis is zijn basis.

Tom is een echte krachtpatser zonder branie, maar vol zelfvertrouwen. Hij is sterk in het stellen van vragen en het luisteren naar de antwoorden. Een detail voor verbetering is zijn presentatie voor een grote groep. De articulatie neemt dan af.

Al met al mag Tom Haaring zich met trots 'Verkoper van het jaar 2011' noemen.

#### Het vak

Of iemand nu verkoper, vertegenwoordiger, salesengineer, accountmanager, account executive, rayonmanager, sales representative, technisch adviseur, financieel adviseur of client director op zijn of haar visitekaartje heeft staan, het zijn allemaal verkopers. Zelfs salesmanagers, commercieel directeuren, leden van een raad van bestuur en de verantwoordelijke voor sales & marketing zijn ook verkoper.

Deze laatste categorie dingt echter niet mee naar de titel 'Verkoper van het Jaar'.

Waarom? Zij noemen zich zelden 'verkoper'.

Verkopen is een echt vak en er wordt wel eens misprijzend over gesproken. Vandaar de vlucht naar andere functiebenamingen. *'Niet terecht'*, vindt Bart van Luijk als oprichter van DOOR Training & Coaching.

De laatste vier jaar wonnen Jolande Valk van ASITO (2007), Daan Ponger van Zwitserleven (2008), Wouter De Bruyn van EPN Sanoma (2009) en Menno Roozendaal van VelopA-Omniplay.

### Meer dan 250 kandidaten

Aan meer dan 500 bedrijven werd begin 2011 de vraag gesteld:

*'Wie is uw kandidaat om mee te dingen voor de titel Verkoper van het Jaar 2011?'*

256 verkopers schreven in en schreven een stimulerende tekst over zichzelf waarom zij zichzelf als winnaar zagen. De helft viel af. In de volgende stap stuurden de deelnemers een stimulerende mail, waarin zij zich uitnodigden voor een afspraak. Weer viel de helft af.

De overblijvers mochten de suspect bellen voor het maken van een afspraak.

### Top 20 e-assessment *'Verkopen'*

De twintig beste verkopers namen deel aan het e-assessment *'Verkopen'*; een digitale meting waarbij de mening van de verkoper wordt vergeleken met de anonieme waardering van tien klanten. De 45 vragen van het e-assessment hebben betrekking op het dagelijks werk van een verkoper. De gestelde vragen zijn verdeeld in de acht stappen van het gefaseerde verkoopgesprek. DOOR Training & Coaching plaatst elke deelnemer aan verkooptrainingen in het e-assessment *'Verkopen'*. De scores van meer dan 8.000 verkopers zijn zo bekend. Iedere uitslag wordt ook nog eens vergeleken met de beste verkopers in de Benelux.

	<i>Tom Haaring</i>	<i>Top 10 Benelux</i>
§ Voorbereiden	8.28	8.1
§ Afspraken maken	8.60	7.5
§ Eerste contact	8.40	8.5
§ Behoeftbepaling	8.50	8.9
§ Presenteren	8.25	8.3
§ Afsluiten	8.21	8.2
§ Bezwaren overwinnen	8.40	8.3
§ Nazorg	8.22	7,8

## De Top 5 geeft zich bloot

Tijdens de *'Dag van de Verkoper'* op maandag 9 januari stelde de Top 5 zich voor aan een groter publiek. De Top 5 bestond uit, op willekeurige volgorde, Annet Bartelds-Vroom - Rabobank Assen-Beilen, Rick Eggengoor - Xelvin Almelo, Tom Haaring - Nationale-Nederlanden, Ingeborg Heystek – BouwInfosys, Johan Verbaas - Hollandse InDruk. Ten overstaan van de 90 deelnemers op deze praktijkverkoopdag hielden de vijf kandidaten in de opening een 1 minuut-presentatie *'Waarom met mij zaken doen?'*

Direct daarna volgden vijf verkoopgesprekken, een onderhandeling en een interview met de jury. De vakjury zette alle uitslagen op een rij en bepaalde wie zich *'Verkoper van het Jaar 2011'* mag noemen: Tom Haaring van Nationale-Nederlanden.

## Vakjury

Commerciële directies van bedrijven uit verschillende branches vormden de vakjury:

- § Gerard Kok, Groothuis Woningbouw te Harbrinkhoek
- § Hans Weusthof, NEVI te Zoetermeer
- § Harry Kloppenburg, Fides B.V. te De Lier
- § Rogier Telder, Office Depot te Venlo
- § Bart van Luijk, DOOR Training & Coaching te Doorn.

## Uitreiking

Tijdens het plenaire slot op de *'Dag van de Verkoper'* overhandigde de juryvoorzitter Hans Weusthof de finalisten het certificaat en huldigde de winnaar Tom Haaring. Naast de beker met de grote oren, ontving de *'Verkoper van het Jaar 2011'* een dag relatievaren met het prachtige zeilschip de Sorriso.

## Organisatie

DOOR Training & Coaching  
Ijskelderlaan 1  
3941 HS te Doorn  
Telefoon: 0343 49 94 00  
Fax: 0343 49 94 50  
[www.doortraining.nl](http://www.doortraining.nl)  
[info@doortraining.nl](mailto:info@doortraining.nl)

## DOOR Training & Coaching

DOOR Training & Coaching is in 1981 door Bart van Luijk opgericht. Anno 2012 is DOOR® de trendsetter op gebied van verkopen, klantgerichtheid en commercieel leidinggeven. DOOR® draagt topsport in haar hart en werkt voor het bedrijfsleven met gespecialiseerde spitsentrainers, keeperstrainers, conditietrainers, verkooppanalisten en coaches voor de coach. Fameus is de thuishaven van DOOR®, het verrassende Veranderhuis te Doorn.