

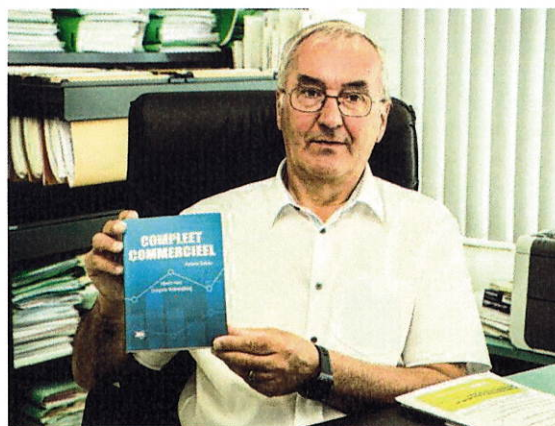
“De ‘voyageur’ bestaat niet meer”

ANTOON BULCKE SCHRIJFT OVER HET BEROEP VAN VERTEGENWOORDIGER

BEVEREN Antoon Bulcke (69) besloot na 35 jaar ervaring in de verkoopsector om een boek te schrijven: *Compleet Commercieel*. Als nichespeler met een unieke methode om bedrijven in de verkoop te helpen bij groei- of krimppijnen besloot hij in de pen te klimmen om zijn kennis te delen.

Antoon Bulcke gooide na een job als sales- en marketingdirecteur zijn carrière over een andere boeg. “Uit passie voor mijn vak wilde ik een nichespeler worden in de sales door integrale verkoopzorg aan te bieden. Die term bestaat uit het idee dat op alle niveaus binnen een bedrijf werknemers een commerciële pet moeten dragen”, aldus Antoon. Hij werkt samen met bedrijven die last hebben van groei- of krimppijnen en die merken dat ze geen controle meer hebben over het runnen van hun bedrijf. “Nadat ik een audit uitgevoerd heb op het bedrijf in kwestie maak ik een plan van aanpak op. Ik zoek invalshoeken om het pro-

bleem aan te pakken zonder het leervermogen uit het hoog te verliezen. Daarvoor werk ik volgens het principe van Spanco, een opeenvolging van stappen om tot een verkoop te komen. Dit principe werk ik wel telkens specifiek uit per bedrijf.” Omdat die methodologie zo specifiek is, zag Antoon een reden om een boek te schrijven. “Ik heb er vier maanden aan geschreven en ik moet zeggen dat het geen gemakkelijk proces was. Maar ik had een goeie samenwerking met uitgever Johan Vergote van Bibliodroom. We zijn ongeveer negen keer samengekomen om uren te praten over hoe het boek er zou uitzien. Hij begreep wat ik wilde



Auteur Antoon Bulcke: “De koopmarkt is tegenwoordig een verkoopmarkt geworden.” (foto SB)

bereiken en zo kwamen we bij dit boek uit.” Drie weken geleden werd het boek gepubliceerd al was het de bedoeling dat *Compleet Commercieel* al in maart was uitgekomen. Van de eerste druk van 800 exemplaren is al de helft de deur uit. “De verkoop gaat goed en daar ben ik heel blij mee. Ik verwacht niet dat mijn boek een bestseller

wordt en dat is ook helemaal de bedoeling niet. Ik hoop dat mijn boek KMO's aanspreekt die veranderingen in hun bedrijf willen.”

CONCURRENTIE

Antoon Bulcke heeft in zijn 35-jarige carrière de verkoop drastisch zien veranderen. “Er is toenemende concurrentie zowel in het binnen- als in het buitenland.

Daar anticiperen bedrijven niet altijd op. Zo zijn er bedrijven die ik begeleid die niet voorzien waren op een Brexit. Andere bedrijven voorzien wel een plan B en bouwen momenteel sites in het Verenigd Koninkrijk. Ten tweede is de *voyageur*, de vertegenwoordiger, de handelsreiziger dood. We zitten in een tijd waarbij mensen niet meer gemakkelijk gaan kopen en waarbij verkopers zelf stappen moeten zetten om te blijven verkopen. In de saleswereld is de koopmarkt inmiddels een verkoopmarkt geworden en sommige bedrijven zien die sneltrain aan hun neus passeren. Ook voor hen is mijn boek een interessante optie in een eerste stap naar verandering binnen het bedrijf. Wat ook steeds belangrijker wordt in de verkoop is de toestroom van mensen met effectieve profielen. In de verkoop zijn *brains* nodig, mensen die weten hoe ze verkoop door kunnen sturen in alle departementen van een bedrijf.” Antoon is overtuigd dat binnen een bedrijf iedereen commercieel moet zijn. Zoals zijn laatste zin in het boek zegt: “Eerst verkoop, verkoop, verkoop dan jobs, jobs, jobs is hoe de salestrein klinkt.” (SD)