

pa pera

# Candidate Report

**Candidate name :**

Paul Holland

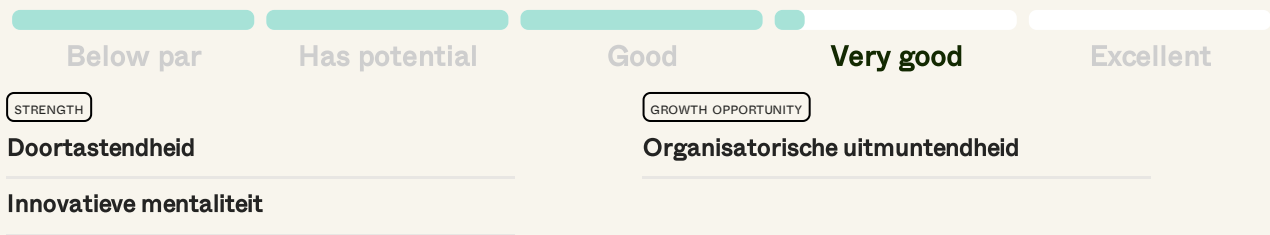
**Interview name :**

PeraView Commercieel succes

**Submission date :**

2023/01/04 17:31:53

# Hoe goed doet Paul Holland het als het gaat om commercieel succes?



## Commercieel succes results

Voor deze beoordeling hebben we ons gericht op de kerncompetenties die bijdragen aan omzetgroei en commerciële prestaties. We hebben onderzoek gedaan naar miljoenen professionals die werkzaam zijn in de verkoop- en in commercieel gerelateerde rollen om hen als referentiepunt te gebruiken. We hebben de antwoorden van elk van je kandidaten vergeleken met de antwoorden van anderen die op dit gebied succesvol zijn gebleken. Onderstaande inzichten zijn op deze correlatie gebaseerd.

	Below par	Has potential	Good	Very good	Excellent
<b>STRENGTH</b> Innovatieve mentaliteit	Green bar	Green bar	Green bar	Green bar	Green bar
Beïnvloeder	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar
Klantgerichtheid	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar
<b>STRENGTH</b> Doortastendheid	Green bar	Green bar	Green bar	Green bar	Green bar
Resultaatgerichtheid	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar
<b>GROWTH OPPORTUNITY</b> Organisatorische uitmuntendheid	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar	Yellow bar

## Tips

We have rated your candidate's score from 'below par' to 'excellent'. What do each of these scores mean?

- **Excellent:** We rate candidates as excellent when they score better than 75% of the norm group.
- **Very good:** We rate candidates very good when they score better than 50% of the norm group.
- **Good:** We rate candidates good when they score better than 25% of the norm group.
- **Has potential:** We rate candidates as has potential when 75% or more of the norm group had better scores than the candidate. Look at the individual competencies to see where the candidate excels and make your own judgement.
- **Below par:** We use this rating when the score did not fall within the scores of the norm group. For an individual competency it's not a bad thing. It means it needs improvement. Especially when it's countered with some very good or excellent scores

## Innovatieve mentaliteit

In staat om nieuwe ideeën te bedenken voor moeilijke uitdagingen.

Other associated competencies: Creatief , Proactief, Ideeëngenerator, Zoeken naar oplossingen , Openstaan voor nieuwe ervaringen , Accepteert ambiguïteit, Nieuwsgierigheid, Groeimentaliteit.

## Beïnvloeder

In staat om de communicatiestijl aan te passen aan verschillende doelgroepen.

Other associated competencies: Helpt anderen zich te ontwikkelen, Toont luistervaardigheid en empathie, Is zich bewust van gevoeligheden, Laat sociale intelligentie zien, Bouwt relaties op, Netwerker.

## Klantgerichtheid

In staat zijn om klantwaarde te herkennen, te creëren en te benutten.

Other associated competencies: Realiseert succes voor de klant, Prestatiegedreven, Klantwaarde optimaliseren, Doet net een stapje extra.

## Follow-up questions

---

Use these questions to look for answers related to

- Nieuwe dingen leren
- Buiten de kaders denken

### Questions

1. Wanneer heb je voor het laatst iets nieuws geleerd?
2. Hoe nieuwsgierig ben jij?
3. Geef een voorbeeld van een door jou bedachte oplossing waarbij je niet binnen de kaders bleef.

## Follow-up questions

---

Use these questions to look for answers related to

- Netwerken
- Communicatie
- Begeleiding

### Questions

1. Wanneer is iemand volgens jou een goede netwerker?
2. Hoe zou jij jezelf omschrijven? Meer als een prater of een luisteraar?
3. Ben je ooit op een of andere manier een mentor voor iemand geweest? Kun je iets meer vertellen over die ervaring?

## Follow-up questions

---

Use these questions to look for answers related to

- Klanttevredenheid
- Anticiperen

### Questions

1. Waar wordt een klant volgens jou blij van?
2. Hoe goed kun jij anderen in hun behoeften voorzien?
3. Wat is je mooiste ervaring met een klant? Waardoor voelde deze klant zich tevreden?

## Doortastendheid

Je gaat belangrijke onderwerpen niet uit de weg en weet hoe je deze op diplomatieke en doordachte wijze kunt bespreken.

Other associated competencies: Open en eerlijk, Betrouwbaar, Toont intrinsieke betrouwbaarheid, Heeft geen verborgen agenda, Veinst geen emoties.

## Resultaatgerichtheid

In staat zijn om waar te maken wat is toegezegd, zelfs met tegenslagen waarbij anderen afhaken.

Other associated competencies: Niet bang zijn om risico's te nemen, Toont moed, Durft om te gaan met ongemakkelijke situaties, Veerkrachtig.

## Follow-up questions

---

Use these questions to look for answers related to

- Jezelf uitspreken
- Transparantie
- Besluitvorming

### Questions

1. Wanneer heb je je voor het laatst uitgesproken over iets dat echt belangrijk voor je was?
2. Hoe belangrijk is transparantie voor jou?
3. Hoe vind je het om tegenover anderen te spreken?
4. Ben jij eerder impulsief en intuïtief of nauwkeurig en berekenend?

## Follow-up questions

---

Use these questions to look for answers related to

- Risico's nemen
- Buiten je comfortzone
- Moed tonen
- Falen

### Questions

1. Vertel eens over het grootste risico dat je ooit hebt genomen om een doel te bereiken.
2. Hoe ben jij als je buiten je comfortzone stapt?
3. Kun je een voorbeeld geven van een periode waarin je moed en veerkracht toonde?
4. Wat is volgens jou je grootste uitdaging als je achter een doel aan gaat?
5. Wanneer heb je voor het laatst gefaald?

## Organisatorische uitmuntendheid

In staat om normen en processen vast te stellen en teamleden te motiveren om zakelijk successen te boeken.

Other associated competencies: Blijft geconcentreerd, Georganiseerd, In staat om prioriteiten en mijlpalen vast te stellen, Projectmanagement.

## Follow-up questions

---

Use these questions to look for answers related to

- Teamwork
- Blijf geconcentreerd
- Team-management
- Time-management


### Questions

1. Wat zijn je grootste prioriteiten als je in een team werkt?
2. Heb jij trucjes om gefocust te blijven?
3. Geef een voorbeeld van een periode waarin de organisatie van een team fantastisch werkte en een ander voorbeeld waarin het rampzalig werkte. Vertel eens waarom dit voor jou wel of niet goed werkte.
4. Hoe organiseer jij je tijd het liefst?
5. Hoe sta jij tegenover pauzes nemen?


# Questions and Answers

## PeraView Commercieel succes


---

- 1  Geef voorbeelden van hoe je een goede service aan klanten kunt bieden.

De sleutel tot goede klantenservice, denk ik, is eerst naar de vraag te luisteren. Echt luisteren, niet alleen naar de vraag maar ook op de vragen achter de vraag, of klacht, of opmerking. Dus luisteren zou idealiter worden gevolgd door subvragen, zodat de klant dit verder kan toelichten. Pas nadat met de klant is gesproken wat zijn/haar verzoek, klacht of vraag is, kan de beste oplossing worden geboden. Dit kan zijn het aanbieden van een kapot apparaat ter reparatie of het doorverwijzen van de klant naar hun elektriciteitsleverancier als uit het contact met de klant blijkt dat een stroomstoot het probleem veroorzaakte (en dan zou het apparaat natuurlijk nog steeds gerepareerd kunnen worden). Als het proces van luisteren en doorvragen goed is gedaan, dan heeft de geboden service de meeste kans van slagen.

- 2  Beschrijf de doelstellingen die je over de laatste jaren hebt behaald, dit kan op privé- en werkgebied. Wat waren de uitdagingen en hoe heb je die getrotseerd? Heeft iemand je geholpen? En wat zijn belangrijkste lessen geweest tijdens deze periode?

Verkoop is mensenwerk. Het draait allemaal om mensen, relaties en voorbereiding. Dus om de verkoop voor elk bedrijf te verhogen, moet je niet teveel focussen op targets en cijfers, maar op het kennen en verbeteren van het verkoopteam. Ervan uitgaande dat een bedrijf zijn eigen waarom, hoe en wat begrijpt, moet het de tijd nemen om te investeren in de mensen die passen bij de waarden van het bedrijf. Om geen tijd te verspillen aan de mensen die niet presteren zoals verwacht, is het waarschijnlijk het beste om snel uit elkaar te gaan snel en in plaats daarvan tijd en geld te investeren in de mensen die het wel halen. Het resterende, goed presterende verkoopteam zal waarschijnlijk voldoende klantgesprekken kunnen plannen, maar bereid je voor op elk mogelijk scenario. Als een bedrijf de klant en haar verkopers serieus neemt en continu investeert in deze relaties, ontstaat het beste speelveld voor snelle omzetgroei.

- 3  Je bent op weg naar je droombestemming. Waar ga je naartoe? Met wie en waarom?

Goede verkopen creëren een mogelijkheid voor een duurzame relatie met de klant. Goede verkoop is niet de eenmalige deal op zich, noch het halen van de omzetdoelstelling van X miljoen of het binnenhalen van de verkoopbonus aan het einde van het jaar. Goede verkopen zijn eigenlijk alleen maar de voortdurende bevestiging van de goede relatie met de klant, aangezien de relatie met de klant moet leiden tot de beste resultaten. Het heeft als bijkomend voordeel een goede kans op positieve mond-tot-mondreclame en PR, dat op zichzelf veel meer impact heeft op het aantrekken van nieuwe klanten dan andere marketing activiteiten. Dus voor mij is verkoop alleen goed als het zorgt voor een positieve, duurzame relatie met de klant en nieuwe klanten aantrekt.