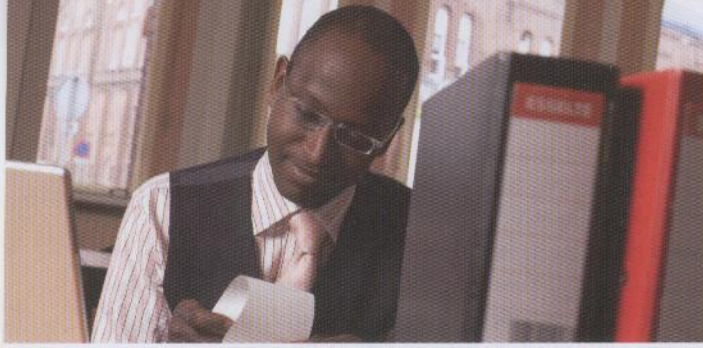


JERRY GRANDO

eigenaar van Grando Payroll Solutions BV



‘Jezelf leren verkopen
is heel belangrijk’



Eigen baas zijn betekent dat je zelf klanten moet binnenhalen, wil er geld in het laatje komen. Daarvoor moet je wel een verkooppraatje over jezelf kunnen houden. Dat dit niet altijd even gemakkelijk is, merkte Jerry Grando (36) toen hij voor zichzelf begon. Gelukkig kon hij 'in de leer' bij een bevriende accountmanager, die hem de kneepjes van het vak bijbracht.

Met meer dan tien jaar salarisadministratieve werkervaring op zak liep Jerry Grando al langer met plannen rond om iets voor zichzelf te beginnen. Toen in april 2004 zijn relatie uitging en hij zich in zijn nieuwe baan niet op zijn plek voelde, brak voor hem het moment aan om zijn woorden in daden om te zetten. "Bij mijn voorlaatste baan was ik in loondienst bij een groot consultancybedrijf, waar ik viereneenhalf jaar werkte als salarisadministrateur. Ik nam de salarisberekening van klanten voor mijn rekening of viel in bij grote bedrijven wanneer de interne salarisadministrateur ziek werd, zodat de betalingen door konden gaan. Dit concept wilde ik op kleinere schaal gaan uitvoeren als zelfstandige."

Door omstandigheden, maar ook omdat er geen hoge investeringskosten aan vast zaten, kon Grando vrijwel direct aan de slag. "Ik hoefde alleen maar een softwareprogramma, een computer en een printer aan te schaffen. De benodigde kennis had ik al in huis en ik wilde mijn werk bij de klanten op locatie uitvoeren, dus een kantoorruimte huren was niet nodig." Het enige dat nog ontbrak, waren de klanten. Een fundamenteel onderdeel voor een gezond bedrijf. Zonder klanten immers geen opdrachten, en zonder opdrachten geen omzet.

De vraag was nu waar de kersverse ondernemer zijn klanten vandaan moest halen. "Ik merkte dat ik moeite had mezelf te verkopen naar potentiële klanten toe. De telefoongesprekken verliepen stroef en het gewenste resultaat bleef uit. Gelukkig was een vriend van me, die accountmanager van beroep is, bereid me het een en ander op het gebied van verkopen te leren. Samen met hem stelde ik een schema op met betrekking tot de telefonische verkoop, zodat ik tijdens het gesprek snel met goede argumenten op vragen en antwoorden van klanten kon reageren. Verder moest ik in de gesprekken meer benadrukken wát mijn bedrijf onderscheidt van de concurrentie; namelijk het terugdringen van de werkgeverskosten, een goede, persoonlijke service en kennis van zaken."

Grando





Wanneer de ondernemer aangeeft geen interesse te hebben, probeert Grando te achterhalen waarom niet. Indien tijdens het gesprek blijkt dat hij bij de ondernemer toch enige interesse weet op te wekken, probeert Grando alsnog een afspraak te regelen zodat hij zijn diensten persoonlijk kan presenteren. Andere tips die hij van de accountmanager voor het netwerken meekreeg, was met zoveel mogelijk ondernemers te spreken, de gesprekken kort te houden en zoveel mogelijk te filteren wie interesse in salarisadministratie heeft. Eenmanszaken met hoge omzetten zouden misschien in de toekomst wel personeel kunnen aannemen, en veel ondernemers kennen ook weer andere ondernemers die misschien een salarisadministrateur nodig hebben.

Het bleek dat veel ondernemers erg geïnteresseerd waren in wat Grando hen te vertellen had. "Maar als ik ze dan vervolgens benaderde voor een vervolgspraak, waren ze niet bereikbaar. Het bleek dat deze ondernemers alleen maar gratis van mijn expertise gebruik wilden maken, maar helemaal niet van plan waren om zaken met me te doen. Ik heb al snel geleerd dit soort mensen eruit te filteren en er niet te veel tijd en energie in te steken. Bovendien let ik er nu op niet meer te veel informatie op voorhand weg te geven."

Wat betreft het profileren van zijn eigen bedrijf is het helemaal goed gekomen. Grando heeft na ruim één jaar een klantenkring van vijftien bedrijven weten op te bouwen, variërend van kleine eenmanszaken tot grote restaurants. "Voor deze bedrijven verricht ik de loonadministratie en bij ziekte val ik in als loonadministrateur. Dankzij mijn gevolgde opleidingen - HEAO Management Economie en Recht, afstudeervariant Belastingrecht en Personeelsmanagement, HBO-opleiding Bedrijfskunde en diverse cursussen op administratief gebied - ben ik goed op de hoogte van de verschillende aspecten die bij loonadministratieve zaken aan bod kunnen komen. Daarbij heb ik ruime ervaring in het verlonen van buitenlandse werknemers."

Grando werkt op locatie bij de klant. "Het voordeel hiervan is dat de klant zich prettiger voelt in de eigen omgeving en de administratie binnen handbereik is. Het persoonlijk contact met de klant vind ik erg belangrijk, en daarmee onderscheid ik mij ook van de concurrentie. Ik leg klanten altijd duidelijk uit wat mijn diensten zijn en hoe ik de zaken aanpak. En in urgente gevallen mogen klanten mij ook 's avonds of in het weekend bellen. Ik heb liever dat een klant bij problemen door mij gerustgesteld wordt omdat ik bepaalde zaken even helder uitleg, dan dat ze daar een heel weekend over lopen te piekeren."

TELEFOON:
020-6310527