

De verborgen kosten van een verkeerde commerciële hire

Waarom een mismatch zelden meteen zichtbaar is en wat je eerder kunt zien



Moore
& Partners

Introductie

Een verkeerde commerciële aanstelling kost geld.
Dat weet iedereen.

Maar wat vaak wordt onderschat, zijn de kosten die niet op de balans verschijnen.

Kosten die zich uiten in onrust, verlies aan focus en een sluipend gevoel dat "het niet klopt" zonder dat iemand het direct kan aanwijzen.

Juist omdat deze kosten niet direct zichtbaar zijn, wordt een verkeerde aanstelling vaak pas laat herkend.

Dit document is bedoeld voor commerciële leiders die verder kijken dan cv's, targets en snelle resultaten.

Voor wie wil begrijpen waarom mismatches ontstaan, waarom ze zo lang onopgemerkt blijven en wat je eerder kunt zien.

De start voelt zelden verkeerd

In de eerste maanden lijkt alles op orde.

De nieuwe commerciële leider brengt energie, ideeën en tempo.

Er worden plannen gepresenteerd, gesprekken gevoerd en keuzes aangekondigd.

En toch ontstaat er iets anders.

Overleggen worden voller, maar niet scherper.

Besluiten worden genomen, maar niet gedragen.

Het team voert uit, maar zonder echt eigenaarschap.

Niet omdat iemand onbekwaam is,

maar omdat context, verwachtingen en leiderschap niet volledig samenvallen.

De echte kosten zitten niet in resultaat, maar in rust

Zolang omzet en pipeline op peil blijven, lijkt er weinig aan de hand.

Maar onder de oppervlakte verschuift iets.

Leiders merken dat ze vaker moeten bijsturen.

Meer moeten duiden.

Vaker aanwezig moeten zijn dan de bedoeling was.

Wat bedoeld was als versterking,

wordt langzaam een bron van mentale belasting.

Niet door grote fouten,

maar door kleine fricties die energie kosten.

Hoe vertrouwen langzaam weglekt

In commerciële omgevingen ontstaat vertrouwen door helderheid.

Over richting. Over ruimte. Over verwachtingen.

Een mismatch ondermijnt dat vertrouwen zelden abrupt.

Het sijpelt weg via kleine inconsistenties:

- Wisselende prioriteiten
- Onduidelijke kaders
- Andere accenten dan vooraf verwacht

Teams worden voorzichtiger.

Niet omdat ze niet willen, maar omdat ze niet zeker weten waar ze op sturen.

Initiatief verdwijnt niet door gebrek aan motivatie, maar door gebrek aan voorspelbaarheid.

Waarom we dit zo laat herkennen

Commerciële rollen worden vaak beoordeeld op zichtbare output: cijfers, deals, groei.

Maar wat minder zichtbaar is, is hoe dat resultaat tot stand komt.

Een mismatch laat zich niet direct zien in prestaties, maar in patronen:

- Veel individuele oplossingen, weinig structuur
- Succes leunt op personen in plaats van op richting
- Druk op de korte termijn, vaagheid over de lange

Dit zijn geen fouten.

Het zijn signalen dat rol, context en leiderschap nog niet samenvallen.

Werving is geen invuloefening

Veel verkeerde commerciële hires ontstaan niet door een gebrek aan kwaliteit, maar door een gebrek aan scherpste vooraf.

Wat vraagt deze fase van de organisatie écht?

- Stabiliseren of versnellen?

- Bouwen of opschalen?
- Richting brengen of uitvoering?

Zolang die vragen niet expliciet zijn beantwoord, kan zelfs een zeer ervaren professional verkeerd landen.

Werving als strategisch én leiderschapsvraagstuk

Bij Moore & Partners zien we werving daarom niet als een transactie, maar als een strategisch en leiderschapsvraagstuk.

Niet alleen de keuze wie je aanneemt is bepalend, maar ook hoe iemand landt.

Juist in de eerste fase na de aanstelling worden verwachtingen gevormd, patronen gezet en leiderschap gelezen. Vaak zonder dat het wordt uitgesproken.

Daarom beschouwen wij First 100 Days Coaching als een logisch onderdeel van het wervingsproces.

Niet als correctiemechanisme, maar als versneller van afstemming.

Het helpt nieuwe commerciële leiders om:

- scherp te krijgen wat deze context van hen vraagt
- spanning vroegtijdig te herkennen en te benoemen
- leiderschap af te stemmen op fase en omgeving
- en te voorkomen dat kleine mismatches uitgroeien tot structurele frictie

Zo verschuift de focus van snel leveren naar duurzaam landen.

Slot

Een verkeerde commerciële hire kost geen geld. Die kost rust, focus en vertrouwen en vertraagt alles wat daarna komt.

De sleutel ligt niet alleen in betere selectie, maar in bewust kijken naar context, timing en landing.

Wanneer werving wordt gezien als het begin van leiderschap en niet als het eindpunt van een search ontstaat ruimte voor echte versterking.

Niet sneller.

Wel beter.

Moore & Partners

Waar sales, leiderschap en performance tot hun recht komen

www.moore-partners.nl