

Waarom topverkopers falen in hun volgende rol

Waarom succes in de ene context geen garantie is in de
volgende



Moore
& Partners

Introductie

De stap lijkt logisch.

Een topverkoper groeit door naar een zwaardere rol.

Het trackrecord klopt.

De resultaten zijn overtuigend.

De ambitie is er.

En toch loopt het soms vast.

Niet omdat iemand zijn vak niet beheerst,
maar omdat succes contextgevoelig is.

Deze download verkent waarom sterke commerciële profielen
in een volgende rol kunnen vastlopen
en welke rol leiderschap, cultuur en rolontwerp daarin spelen.

Succes is altijd ontstaan in een specifieke context

Topverkopers presteren zelden in een vacuüm.

Hun succes is verweven met:

- type klant
- mate van autonomie
- stijl van aansturing
- commerciële cultuur

Wat werkte, werkte daar.

Wanneer die context verandert,
verandert ook wat er van iemand wordt gevraagd.

Niet iedereen maakt die overgang automatisch.

De verschuiving van doen naar dragen

Veel topverkopers excelleren in actie:

- kansen zien
- relaties bouwen
- deals sluiten

In een volgende rol verschuift het zwaartepunt.

De vraag wordt minder:

- *Wat doe jij?*
en meer:
- *Wat draag jij?*

Verantwoordelijkheid voor:

- richting
- afstemming
- mensen
- ritme

Wie blijft handelen vanuit het oude succespatroon,
loopt het risico zichzelf te overbelasten
of het team te overvleugelen.

Wanneer leiderschap iets anders vraagt dan verkoopvaardigheid

Leiderschap is geen optelsom van commerciële vaardigheden.

Het vraagt om:

- vertragen
- luisteren
- ruimte laten
- besluiten nemen die niet direct lonen

Topverkopers zijn gewend om beloond te worden op zichtbare output.

Leiderschap vraagt vaak het tegenovergestelde:
resultaat laten ontstaan zonder zelf in het middelpunt te staan.

Dat vraagt een andere identiteit.

Cultuur bepaalt wat wordt beloond en wat niet

Een nieuwe rol betekent vaak ook een andere cultuur.

Wat eerder werd gewaardeerd:

- snelheid
- autonomie
- persoonlijke score

kan plaatsmaken voor:

- afstemming
- voorspelbaarheid
- collectief resultaat

Wanneer cultuur en rol niet expliciet worden besproken,
ontstaat verwarring.

De professional doet wat hij kent.
De organisatie verwacht iets anders.

Daar ontstaat frictie.

Rolontwerp wordt vaak onderschat

Veel doorgroei stappen worden ingevuld,
niet ontworpen.

De titel verandert.

De verwachtingen blijven vaag.

Is de rol bedoeld om:

- zelf te blijven verkopen?
- anderen te laten excelleren?
- structuur te brengen?
- richting te bepalen?

Zonder helder rolontwerp
kan zelfs een sterk profiel niet landen.

Waarom dit vaak te laat wordt gezien

Zolang resultaten er zijn,
lijkt er weinig aan de hand.

Maar onder de oppervlakte:

- neemt spanning toe
- verschuift energie
- groeit twijfel

Niet alleen bij de professional,
maar ook in het team.

Wanneer het zichtbaar wordt,
is er vaak al veel verloren gegaan:

- vertrouwen
- rust
- focus

Wat wél helpt bij een succesvolle overgang

Een succesvolle volgende stap vraagt om:

- expliciete herijking van rol en verwachtingen
- begeleiding in leiderschapsontwikkeling
- ruimte om oude patronen los te laten
- en aandacht voor context en cultuur

Niet elke topverkoper hoeft leider te worden.
En niet elke leider hoeft te verkopen.

De kunst is afstemmen, niet promovieren.

Van doorgroeien naar passend groeien

De vraag is niet:

Is deze persoon goed genoeg?

Maar:

Past deze rol bij deze persoon in deze fase?

Wanneer groei wordt benaderd als passend groeien,
neemt de kans op duurzame performance toe.

Niet door succes te kopiëren,
maar door het opnieuw vorm te geven.

Werving en doorgroei binnen de visie van Moore & Partners

Bij Moore & Partners kijken we bij werving en doorgroei
verder dan prestaties alleen.

We betrekken:

- leiderschapspotentieel
- contextfit

- rolontwerp
- en ontwikkelbaarheid

Omdat succes in een volgende rol
niet ontstaat door herhaling,
maar door bewuste overgang.

Slot

Topverkopers falen zelden door gebrek aan talent.
Ze lopen vast wanneer context, rol en leiderschap niet meer samenvallen.

Wie dat erkent,
verlegt de focus van *promoveren*
naar *passend positioneren*.

Niet elke stap omhoog is een stap vooruit.
Maar de juiste stap op het juiste moment wél.

Moore & Partners

Waar sales, leiderschap en performance tot hun recht komen

www.moore-partners.nl