

Word een
Sales Agent
econocom



Inhoudsopgave

Waarom zelfstandig sales agent worden?	3
Waarom kiezen voor Econocom?	4
Het mandaat van een sales agent	5
De klanten en diensten van een sales agenten contract	6
Referentie van Alexandre Vigneras	7
Hoe word je een sales agent?	8
Creëer je eigen bedrijf en wij ondersteunen jou	
Een onboardingprogramma	
Ontwikkeling van jouw bedrijf	
Wil je meer weten?	12



Waarom zelfstandig sales agent worden?

Beschik over de **vrijheid** om je tijd en werkplek in te richten zoals jij dat wenst

Geniet van een **onbeperkt inkomen**

Krijg het vertrouwen om **een portefeuille op te bouwen** (exclusief mandaat om Econocom te vertegenwoordigen voor een gedefinieerde klantenlijst)

Focus op **jouw talenten en passie** in verkoop en onderhandeling

Ontvang **ondersteuning van/door Econocom's teams** (pre-sales, marketing, etc.)



Waarom Econocom?

Sluit je aan bij een ongekend succesverhaal

Econocom heeft als doel om de digitale transformatie van bedrijven te ontwerpen, financieren en versnellen door oplossingen te bieden voor de uitdagingen waarmee zij worden geconfronteerd op het gebied van de werkplek, de IT-infrastructuur, audiovisuele technologie en de financiering van strategische activa.

In de afgelopen 15 jaar is de Econocom-groep verdrievoudigd, van ongeveer 800 miljoen euro aan omzet in 2009 tot bijna 2,7 miljard euro omzet in 2023.

Het jaar 2024 markeert de start van een nieuw strategisch plan voor de groep: **One Econocom**. Het doel van dit strategisch plan is om de groep te laten doorgroeien naar een omzet van € 4 miljard in 2028 en tegelijkertijd de ESG-doelstellingen van de groep verder te ontwikkelen en zo onder andere de EcoVadis Platinum-medaille te behalen.

Ecovadis is een internationaal platform dat de duurzaamheid van allerlei spelers in productieketens inzichtelijk maakt. Dit helpt bedrijven om leveranciers te kiezen op basis van hun duurzaamheids-prestaties

Meer dan 40 jaar ervaring in het sales agentenmodel

Dit originele ontwikkelingsmodel van ondernemers die met Econocom samenwerken startte in 1979 en werpt nog altijd zijn vruchten af.

Vandaag de dag vertegenwoordigen meer dan 80 zelfstandige sales agenten en account managers in loondienst van deze sales agenten, Econocom in de meeste Europese landen.

De kans om unieke deals te creëren

Binnen Econocom profiteert een sales agent van verschillende mandaten.

De verschillende expertises van de groep maken van elke sales agent een 'sales toolbox'. Sales agenten hebben de mogelijkheid om unieke voorstellen uit te werken voor klanten, concurrerende oplossingen die er ècht uitspringen.

Deze unieke oplossingen worden vervolgens opnieuw ingezet om ook andere klanten te overtuigen. Op deze manier wordt de creativiteit van sales agenten en account managers volledig benut.

Het mandaat van een sales agent

Een speciale status & framework

Een sales agent is onafhankelijk en staat aan het hoofd van zijn eigen bedrijf.

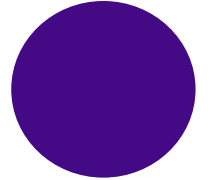
De overeenkomst die de sales agent met de directie van Econocom ondertekent, wordt ondertekend met de "intuitu personae". Dit betekent dat de overeenkomst wordt afgesloten vanwege de persoonlijke en specifieke kwaliteiten van de specifieke sales agent die Econocom gaat vertegenwoordigen. De persoonlijke kwaliteiten van de sales agent zijn doorslaggevend.

Als zelfstandig professional geniet de sales agent van dezelfde vrijheid zoals elke andere ondernemer: hij is niet ondergeschikt aan zijn opdrachtgever.

Verkopen en onderhandelen vormen de kern van het werk van een sales agent

Econocom verleent de sales agent het recht om namens de groep te verkopen en onderhandelen (het mandaat) met een lijst van klanten en prospects binnen de grenzen die zijn vastgelegd in het sales agentencontract.

Econocom factureert aan de klanten. Deze klanten vormen de goodwill van elke Econocom entiteit.



De klanten en diensten van een sales agentenovereenkomst

Wederzijdse rechten en verantwoordelijkheden

In een sales agentenovereenkomst verbinden Econocom en de sales agent zich tot elkaar en komen zij overeen om in elkaars gemeenschappelijk belang te werken.

Deze twee principes worden in de sales agentenovereenkomst geïllustreerd aan de hand van een reeks rechten en verantwoordelijkheden die het kader van de zakelijke relatie vormen.

Commissies

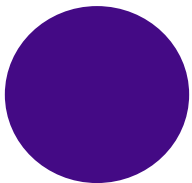
Aan de sales agent wordt een commissie betaald, berekend op basis van de verkopen aan de klanten waarvoor de sales agent Econocom vertegenwoordigd.

De sales agent stuurt dus facturen naar Econocom op basis van de behaalde resultaten en op basis van de commissie afspraken in de sales agentenovereenkomst.

Contractueel toepassingsgebied

Bereik: Aan elke sales agent wordt een specifieke lijst van klanten en prospects klanten, prospects toegewezen. Deze scope wordt opgeslagen in het CRM-systeem en regelmatig bijgewerkt.

Producten en diensten: Het mandaat om Econocom te vertegenwoordigen betreft een lijst van producten en diensten die specifiek zijn voor de Econocom-entiteit waarmee de sales agent zijn sales agentenovereenkomst heeft ondertekend.



Getuigenis van Alexandre Vigneras

TMF and P&S Agent (Frankrijk)

'Na 12 jaar bij ECS en vervolgens bij Econocom als sales engineer van de TMF activiteit actief te zijn geweest, was ik op zoek naar een nieuwe uitdaging. Ik voelde me altijd al aangetrokken tot het idee om mijn eigen bedrijf op te richten, dus de kans om sales agent te worden leek direct aan mijn wensen te voldoen. En dat in samenwerking met een solide, innovatieve groep zoals Econocom te doen, die ik bovendien goed kende, leek me een garantie voor veiligheid en succes.'

Waarom wilde je sales agent worden?

Ik wilde graag meer vrijheid hebben en, dankzij een breder scala aan activiteiten die intellectueel meer verrijkend voor me zouden zijn, een reële kans op succes te hebben.

Wat vind je leuk aan jouw dagelijkse werk als sales agent?

De vrijheid om mijn werk in te richten zoals ik dat wil en vooral van de drive die ik krijg van het eigen baas zijn.

Welke voordelen biedt de Econocom-groep jou bij de ontwikkeling van jouw bedrijf?

De Econocom-groep geeft mijn bedrijf het imago dat financiële kracht combineert met constante innovatie en een schat aan vaardigheden. De groep neemt mij ook veel administratieve taken uit handen, zoals het factureren van klanten, zodat ik me volledig op de groei van mijn bedrijf kan focussen. Bovendien biedt Econocom mij de expertise van top pre-sales specialisten die mijn bedrijf helpen om deals te sluiten.'



Hoe word je een Sales Agent? econocom



Creëer jouw eigen bedrijf en wij ondersteunen jou

Ondersteuning bij het opzetten van jouw bedrijf

Je wordt ondersteund door experts op het gebied van de oprichting van een bedrijf (accountant en advocaat), die jou begeleiden bij de keuze van jouw rechtsvorm, bij subsidies voor het oprichten van een bedrijf, bij financiële steun afhankelijk van jouw sociale status, bij het opstellen van akten en bij het registreren van jouw bedrijf.

Toegang tot de gebouwen van Econocom

Je krijgt toegang tot de verschillende werkruimtes en lokalen van Econocom om discussies en teamwerk gemakkelijker te maken.

Financiële hulp bij het opzetten

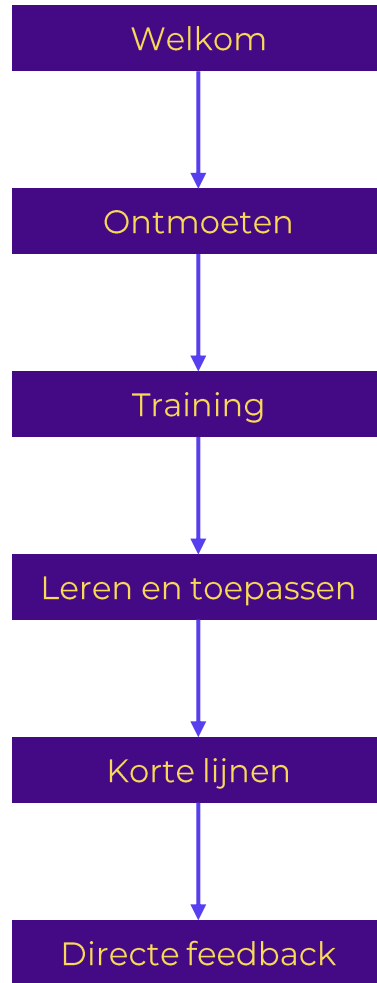
Je kunt gedurende 12 tot 18 maanden genieten van maandelijkse financiële steun om jouw bedrijf te ondersteunen in de ontwikkelingsfase.

Dagelijkse assistentie

Tijdens de eerste 12 maanden heb je regelmatig contact met een ervaren sales manager, die jouw aanspreekpunt is en die jou begeleidt binnen Econocom. Je volgt ook een uitgebreid onboarding-programma.



Een onboardingprogramma



Kennismaking met het bedrijf

- Het verhaal
- De ambitie
- De organisatie
- De bedrijfscultuur
- De bedrijfswaarden

Getraind worden

- Training in producten en diensten
- Training in tools
- Training in processen
- Beoordeling van je kennis
- Je kennis in de praktijk brengen

Discussiëren en delen

- Interne stakeholders ontmoeten om de rol van elk van hen te leren kennen en begrijpen
- Voordeel van korte lijnen naar de mensen die je ondersteunen bij jouw en onze ambities



Ontwikkeling van jouw bedrijf

Krijg nieuwe mandaten binnen Econocom

Zodra jouw sales agentschap in gang is gezet, kun je het verder ontwikkelen door nieuwe mandaten als sales agent te verkrijgen om Econocom nog breder te vertegenwoordigen voor producten en diensten waarvoor je de verkoop ook onder de knie wilt krijgen. Dit sluit perfect aan bij de 'end-to-end IT solutions' strategie van Econocom.

Ontwikkel jouw eigen sales team

Elke entiteit van Econocom kan jou ondersteuning bieden als je jouw sales team wilt versterken om nieuwe klanten beter te bedienen.

Kansen voor externe groei

Je kan het bereik van jouw bedrijf vergroten door de portefeuille te kopen van andere sales agenten die hun portefeuille willen overdragen.

Vier jaar geleden is in Frankrijk een trend in het doorgeven van portefeuilles op gang gekomen en regelmatig zijn er nieuwe mogelijkheden om portefeuilles te kopen.



Wil je meer weten?

**E-mail naar:
recruitment.nl@econocom.com**

econocom