



Valeriaan 1  
5331 DB KERKDRIEL  
Nederland  
Contact: ing. Martin Kraai  
Aantal medewerkers: ZZP

T: +31 418 - 64 02 65  
E: martin@k-s-a.nl  
I: www.k-s-a.nl

## Nieuwe klanten werven: HOE doe je dat? Waar haal je de TIJD vandaan?

Essentieel voor de **continuïteit** van uw bedrijf: nieuwe klanten werven, nieuwe markten veroveren en nieuwe producten/ diensten introduceren.

Maar hoe doe je dat terwijl je druk bezig bent met je huidige klanten? Iemand hiervoor aannemen kan nog niet uit.

**KSA heeft de oplossing:** ik ben technisch salesprofessional op interim basis.

Ik ben al jarenlang commercieel werkzaam in de industrie en weet daarom als geen ander hoe we uw bedrijf commercieel succesvol maken!

### Succesvolle cases bij mijn klanten

#### omzet in nieuwe branches

- = betere risicospreiding
- = stabielere en hogere omzet
- = meer winst

#### omzet uit nieuwe producten/diensten

- = snel de investering terug verdient
- = groei en continuïteit
- = vooruit lopen op uw concurrentie

#### inspirerend klankbord

#### voor MT en directie

- = greater business

### KSA: brug tussen commercie en techniek

- succesvol bij technische bedrijven sinds 2006
- veel ervaring in diverse branches
- consultative selling; UBR's
- enorm netwerk van bedrijven in verschillende branches

### Het vertrouwen van mijn klanten

Mijn klanten hebben hun business gezond zien groeien met de inzet van KSA.

Zoals blijkt uit hun aanbevelingen:  
<http://www.k-s-a.nl/referenties.html>

### U wilt ook meer nieuwe klanten?

Bel dan rechtstreeks 06 30 41 93 60

**BETTER  
SALES**  
=  
**GREATER  
BUSINESS**

