

Trefwoorden: Praktisch sales- en accountmanagement download gratis pdf, Praktisch sales- en accountmanagementboek pdf gratis, Praktisch sales- en accountmanagement lees online, Praktisch sales- en accountmanagement torrent, Praktisch sales- en accountmanagement epub gratis in het Nederlands, Praktisch sales- en accountmanagement mobi compleet

---

## Praktisch sales- en accountmanagement PDF

Robin van der Werf



*Deze site bevat slechts een fragment uit het boek. U kunt de volledige versie van het boek downloaden via de onderstaande link.*



**DOWNLOAD PDF**

Schrijver: Robin van der Werf  
ISBN-10: 9789491743054  
Taal: Nederlands  
Bestandsgrootte: 4374 KB

## OMSCHRIJVING

Praktisch sales- en accountmanagement 1e druk is een boek van Robin van der Werf uitgegeven bij Concept Uitgeefgroep. ISBN 9789491743054 De salesfunctie wordt steeds belangrijker voor veel organisaties. Vooral daar waar de concurrentie toeneemt, individuele wensen van de klant bepalender worden en producten en diensten steeds minder het onderscheid bepalen. Het salesbeleid is dan niet meer een tactisch instrument binnen de marketing, maar een essentiële strategische activiteit, een kritieke succesfactor. Sales- en accountmanagers worstelen regelmatig met deze betrekkelijk nieuwe rol. Om hierop beter toegerust te zijn, willen zij leren hoe zij hun werkwijze effectief kunnen aanpassen. Maar ook nieuw aanstormend talent, zoals de hbo-student, heeft naast alle bedrijfseconomische bagage en kennis van marketing behoefte aan concrete informatie over hoe sales nu écht in de praktijk werkt. In dit boek krijgen beide doelgroepen antwoord op hun vragen.

## **WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?**

Samen met bevlogen trainers gaat u aan de slag met vakvaardigheden als sales- en accountmanagement, ...  
Daarnaast werkt u in de training Praktisch Leidinggeven aan uw ...

Praktisch sales- en accountmanagement (Robin van der Werf) eBook | De salesfunctie wordt steeds belangrijker voor veel organisaties. Vooral daar waar de concurrentie ...

Praktisch sales- en accountmanagement (paperback). De salesfunctie wordt steeds belangrijker voor veel organisaties. Vooral daar waar de concurrentie toeneemt ...

**PRAKTISCH SALES- EN ACCOUNTMANAGEMENT**

[Lees verder...](#)