



# “Het is net topsport”

TEKST EN FOTOGRAFIE: Ruud Dilling

**Naam:** Renée van der Meulen

**Leeftijd:** 25 jaar

**Werkt bij:** Expert Ermelo

**Werkzaam in de branche:**  
1,5 jaar



## Topverkopers

Verkopen doet Renée van der Meulen al vanaf haar vijftiende. Ze begon als hulpkracht in een delicatessenzaak en runde daarna vier jaar lang de videotheek van haar ouders. In een sportzaak leerde ze als filiaalmanager de kneepjes van het vak en sinds anderhalf jaar werkt ze als verkoopster bij Expert Ermelo. Renée van der Meulen heeft een voorkeur voor bruingoed. De high-end producten van Loewe en Bose zijn favoriet. “De voorliefde voor beeld komt door de videotheek, daarnaast hadden mijn ouders ook een artiestenbureau en een geluidstudio. Dat verklaart de interesse in audio. Ik ben met beeld en geluid opgegroeid.”

**DE BESTE VERKOOPDEAL:** “Een klant was bezig met het verbouwen van de woonkamer en zocht daarvoor een draadloos audiosysteem. Ik heb hem HEOS van Denon geadviseerd. Goed geluid en mooie vormgeving. We hebben samen een geluidsplan gemaakt met daarin de meest ideale posities voor de speakers. Bij een nieuwe audioset hoorde natuurlijk ook een nieuwe tv. Dat werd een Loewe Art 48. Uiteindelijk moest deze klant zo’n vijfduizend euro afrekenen. De meeste mensen die binnenkomen voor een draadloos audiosysteem vragen naar Sonos, dat kennen ze van de reclames. Het is dan mijn taak om ze naar een hoger segment te praten, bijvoorbeeld mijn eigen favoriete merk, Bose.”

**DE VERKOOPTIP:** “Ook al heb je nog zo’n goede verkooptechniek, als je geen contact hebt met de klant, red je het niet. Vijfennegentig procent van de verkoop wordt bepaald door persoonlijkheid en slechts vijf procent door techniek. We benaderen klanten ook informeel en met humor. Als ze bij een televisie kijken vraag ik enthousiast of ze voor een wasmachine komen. In negen van de tien keer is het ijs gebroken. Volgens mij kan een enthousiaste verkoper met stralende ogen zelfs lucht verkopen.”

**GROOTSTE BLUNDER:** “Enige tijd geleden kocht een klant een 49 inch Sony tv en wilde ‘m meteen meenemen. Normaal gesproken bezorgen we zo’n groot toestel de volgende dag. Ik heb het toch gedaan. Nog dezelfde dag komt de klant boos terug. Hij wilde een nieuwe tv want het toestel was stuk toen hij het uit de doos haalde. De doos was echter flink beschadigd en hoogstwaarschijnlijk gevallen bij het transport. In dat geval kunnen we niets doen en is het gebruikersschade. Uiteindelijk hebben we het samen met Sony kunnen oplossen.”

**WAT MAAKT HET VERKOOPVAK ZO LEUK?** “Mensen blij maken vind ik het allerleukste. Meestal informeer ik na enige tijd of de aankoop bevalt. Ze komen in de winkel of ik bel ze op. Maar ook het verkopen zelf is leuk. Dat je meer verkoopt dan je vooraf had verwacht. Met een aantal collega’s hebben we zelfs een vorm van competitie, wie scoort het meest of het best. Verkopen gaat me best goed af, een vertegenwoordiger van Loewe noemde me zelfs de beste vrouwelijke verkoopster van het merk. Het is net topsport. Wat is er leuker dan het mooiste, het duurste en het beste te verkopen.” lacht Van der Meulen. ■

### Ook in de rubriek Topverkopers?

Mail kort en bondig naar [erm@pressuremedia.nl](mailto:erm@pressuremedia.nl). Het gaat beslist niet alleen om de meeste omzet of de hoogste marges, het verhaal van de meest loyale verkoper, of de verkoper met hart voor de zaak en tijd voor z’n klanten horen we ook graag.