

SALES ASSESSMENT

Beoordeeld door **Nancy Steels**

TALENTTESTER BV

info@talenttester.be
www.talenttester.be

BETREFFENDE

Voorbeeldrapport

11/05/2026



**Samen helpen wij jou jezelf beter te
leren begrijpen en je drijfveren en
sterke punten te ontdekken.**

NORMGROEPEN EN SALES ASSESSMENT

ALGEMENE UITLEG

Dit rapport vergelijkt jouw salesprofiel met relevante normgroepen en met de verwachtingen van verschillende salesrollen. Zo krijg je niet alleen zicht op jouw absolute score, maar ook op hoe die score zich verhoudt tot een referentiegroep. Dat maakt de interpretatie scherper en directer toepasbaar in een selectie- of ontwikkelcontext.

Een normgroep is de vergelijkingsgroep waartegen jouw score wordt afgezet. Daardoor zie je of je op een bepaalde schaal lager, gemiddeld of hoger scoort dan een groep vergelijkbare profielen. We werken met normgroepen die aansluiten bij salescontexten en functieniveaus, zodat de resultaten zo praktijkgericht mogelijk blijven.

Een hoge of lage score is daarbij op zich niet "goed" of "slecht". Wat ze betekent hangt af van de rol en de context waarin je werkt of gaat werken.

Komt uit dit rapport geen passend archetype of geschikte rol naar voren, dan betekent dat niet automatisch dat je geen goede verkoper bent. Het rapport toetst jouw match met een aantal specifiek omschreven salesprofielen. Iemand kan daarbuiten nog steeds sterk presteren. Het hangt dus af van wat de functie vraagt, van de sector waarin gewerkt wordt, de salescyclus en de teamcontext. Lees een "geen match" dus als een vertrekpunt voor het gesprek, niet als een eindoordeel.

De resultaten geven inzicht in jouw salesprofiel en in de mate waarin dat profiel aansluit bij verschillende salesrollen en archetypen. Ze geven richting aan selectie, onboarding en coaching, maar vervangen geen interview, referentiecheck of contextanalyse. Interpretatie gebeurt daarom altijd in samenhang met jouw ervaring, motivatie, sector, type salescyclus en teamcontext.

Verderop in dit rapport zie je per schaal een groen vinkje of een rood kruis. Een groen vinkje betekent dat jouw score op die schaal de drempel voor een rol haalt, een rood kruis dat ze eronder blijft. Rond elke drempel hanteren we een buffer van 5%: een score die nét binnen die buffer valt, telt nog mee als gehaald. Het vinkje zegt dus of de drempel gehaald is of niet, niet hoe ruim. Kijk daarom altijd naar het percentage en de positie van de marker om te zien of jouw score een schaal nét haalt of er ruim boven zit.

HOE LEES JE DE SCORES?

Lage score



Minder uitgesproken gedrag of een mogelijk aandachtspunt, afhankelijk van de rol.

Gemiddelde score



Gedrag dat voldoende aanwezig is, maar meestal context- en motivatiegevoelig blijft.

Hoge score



Sterk zichtbaar gedrag. Dit kan een duidelijke sterkte zijn, maar kan bij overdrive ook doorslaan.

NORMGROEPEN EN SALES ASSESSMENT

ALGEMENE UITLEG

NORMGROEP SALES ASSESSMENT SENIOR

Elke schaalscore wordt vergeleken met een normgroep: een referentiegroep van vergelijkbare salesprofielen. Op basis van die vergelijking valt elke score in één van vijf bandbreedtes, die aangeven hoe iemand scoort ten opzichte van die groep.

De grenzen tussen de bandbreedtes zijn relatief en worden bepaald door percentielen, dus de positie in de normgroep:

- Zeer laag: lager dan het 10e percentiel (P10)
- Laag: tussen P10 en P30
- Gemiddeld: tussen P30 en P70 (rond het midden, P50)
- Hoog: tussen P70 en P90
- Zeer hoog: hoger dan het 90e percentiel (P90)

Een bandbreedte drukt dus een positie in de groep uit, geen vaste puntenscore. Een hoge of lage score is daarbij op zich niet "goed" of "slecht": wat ze betekent, hangt af van de rol en de context waarin iemand werkt.

Schaal		Zeer laag	Laag	Gemiddeld	Hoog	Zeer hoog
DR	Drive & Energie	<50%	50-58%	58-74%	74-85%	>85%
AS	Assertiviteit	<44%	44-56%	56-70%	70-78%	>78%
RE	Relatiegerichtheid	<43%	43-58%	58-75%	75-84%	>84%
ST	Stressbestendigheid	<40%	40-50%	50-72%	72-80%	>80%
SU	Structuur & Opvolging	<38%	38-54%	54-71%	71-83%	>83%
AU	Autonomie	<48%	48-58%	58-75%	75-85%	>85%
AN	Analytisch & Complexiteit	<44%	44-57%	57-70%	70-78%	>78%
EQ	Emotionele Intelligentie	<53%	53-63%	63-77%	77-85%	>85%
TS	Technische affiniteit	<42%	42-54%	54-69%	69-78%	>78%
CS	Closing Skills	<52%	52-63%	63-77%	77-90%	>90%
LS	Eigenaarschap	<53%	53-66%	66-76%	76-83%	>83%
PR	Prospectie	<33%	33-55%	55-77%	77-91%	>91%

SCHAALPROFIEL - ALGEMENE UITLEG

BETEKENIS VAN LAGE EN HOGE SCHAALCODES

Code	Schaal	Lage score	Hoge score
DR	Drive & Energie	Als je lager scoort, werk je in een rustiger, gelijkmatig tempo en kom je het best in beweging met duidelijke doelen of deadlines. Dat maakt je stabiel en bedachtzaam, al versnel je minder spontaan wanneer de druk niet voelbaar is.	Als je hoog scoort, heb je een sterke innerlijke motor: ambitieus, gericht op tempo en resultaat, en je houdt vol zonder veel aansporing. Een duidelijke drijfveer, zolang je naast snelheid ook ruimte laat voor nuance en herstel.
AS	Assertiviteit	Als je lager scoort, kies je eerder voor overleg en harmonie dan voor directe confrontatie, en wacht je liever op het juiste moment om je uit te spreken. Dat maakt je diplomatisch en respectvol, al breng je je eigen mening of grens soms minder snel naar voren.	Als je hoog scoort, neem je vlot positie in, trek je grenzen en ga je moeilijke gesprekken niet uit de weg. Dat maakt je helder en standvastig, zolang je ook ruimte laat voor de gevoeligheden en het tempo van anderen.
RE	Relatiegerichtheid	Als je lager scoort, ligt je nadruk meer op het zakelijke en resultaatgerichte dan op de persoonlijke band, en houd je contact graag to the point. Dat maakt je efficiënt en nuchter, al bouw je minder spontaan aan warmte en langdurig vertrouwen.	Als je hoog scoort, investeer je bewust in vertrouwen en warme, duurzame relaties en denk je op lange termijn. Dat maakt je loyaal en benaderbaar, zolang je naast de relatie ook tempo en zakelijke duidelijkheid bewaakt.
ST	Stressbestendigheid	Als je lager scoort, hebben druk en onverwachte situaties meer impact en heb je meer nood aan voorspelbaarheid en houvast. Je bent vaak betrokken en consciëntieus, al kost intense druk je sneller energie.	Als je hoog scoort, blijf je rustig en beheerst wanneer de druk stijgt en herpak je je vlot na moeilijke momenten. Dat maakt je veerkrachtig en betrouwbaar, zolang je signalen van overbelasting bij jezelf op tijd opmerkt.
SU	Structuur & Opvolging	Als je lager scoort, werk je flexibel en minder vanuit vaste routines, met oog voor snelheid en aanpassing. Dat maakt je wendbaar en pragmatisch, al worden details en opvolgpunten minder vanzelf bewaakt.	Als je hoog scoort, werk je ordelijk en planmatig en volg je afspraken en deadlines nauwgezet op. Dat maakt je betrouwbaar en georganiseerd, zolang je ook ruimte laat voor flexibiliteit wanneer de situatie daarom vraagt.
AU	Autonomie	Als je lager scoort, werk je het liefst met duidelijke afstemming en bevestiging en overleg je graag voor je beslist. Dat maakt je zorgvuldig en coöperatief, al hak je minder snel zelfstandig knopen door.	Als je hoog scoort, werk je graag zelfstandig, neem je verantwoordelijkheid en durf je zelf beslissingen te nemen. Dat maakt je daadkrachtig en zelfsturend, zolang je anderen voldoende meeneemt in je aanpak.
AN	Analytisch & Complexiteit	Als je lager scoort, werk je liever met concrete, direct toepasbare informatie dan met abstracte of complexe materie, en ga je vlot tot actie over. Dat maakt je pragmatisch en praktisch, al vragen complexe of data-gedreven vraagstukken meer tijd en structuur.	Als je hoog scoort, ga je graag de diepte in, denk je in scenario's en onderbouw je je keuzes met feiten. Dat maakt je scherp en doordacht, zolang analyse de snelheid niet te lang in de weg staat.
EQ	Emotionele Intelligentie	Als je lager scoort, benader je situaties vooral vanuit inhoud en feiten en heb je minder spontaan oog voor emotionele nuance. Dat maakt je nuchter en taakgericht, al worden onderhuidse signalen soms minder snel opgemerkt.	Als je hoog scoort, voel je goed aan wat er bij anderen speelt en stem je je communicatie daarop af. Dat maakt je empathisch en tactvol, zolang je naast gevoel ook helder blijft in je beslissingen.
TS	Technische affiniteit	Als je lager scoort, voel je je minder thuis in technische details en blijf je liever op hoofdlijnen. Je sterkte ligt dan eerder in het relationele of commerciële, al reageer je minder zeker op diepgaande technische vragen.	Als je hoog scoort, pik je technische informatie vlot op en kan je complexe materie helder uitleggen aan klanten. Dat maakt je geloofwaardig in technische gesprekken en sterk in het overbrengen van technische meerwaarde.

CS	Closing Skills	Als je lager scoort, voel je je minder comfortabel om actief naar een beslissing toe te werken en laat je een gesprek eerder open. Dat maakt je geduldig en niet-opdringerig, al worden kansen minder vaak omgezet in een concrete afspraak.	Als je hoog scoort, stuur je gesprekken vlot richting een beslissing en durf je naar commitment te vragen. Dat maakt je besluitvaardig en resultaatgericht, zolang je aanvoelt wanneer druk te veel wordt en vertrouwen ruimte nodig heeft.
LS	Eigenaarschap	Als je lager scoort, neem je minder snel vanzelf de leiding en laat je richting en prioriteiten vaker aan anderen over. Dat maakt je coöperatief en ondersteunend, al neem je minder spontaan zelf de regie.	Als je hoog scoort, neem je vanzelf de regie en verantwoordelijkheid, bepaal je richting en stuur je op resultaat. Dat maakt je daadkrachtig en sturend, zolang je anderen voldoende meeneemt en ruimte laat voor afstemming.
PR	Prospectie	Als je lager scoort, voel je je minder comfortabel om onbekenden te benaderen en werk je liever met warme leads of bestaande contacten. Dat maakt je zorgvuldig en kwaliteitsgericht, al leg je minder snel zelf het eerste contact.	Als je hoog scoort, stap je uit eigen beweging op nieuwe mensen en bedrijven af en pak je door na afwijzingen. Dat maakt je proactief en pipelinegericht, zolang je ook oog houdt voor de kwaliteit van je contacten en opvolging.

JOUW SCORES PER SCHAAL

Code	Schaal						Perct
DR	Drive & Energie	ZEER LAAG	LAAG	GEMIDDELD	HOOG	ZEER HOOG	P13
			52%				Drive & Energie meet hoeveel innerlijke motivatie, ambitie en werktempo je van nature meebrengt om vooruit te gaan.
AS	Assertiviteit	ZEER LAAG	LAAG	GEMIDDELD	HOOG	ZEER HOOG	P85
					77%		Assertiviteit meet hoe vlot je duidelijk positie inneemt, grenzen stelt en voor je standpunt opkomt, ook bij weerstand.
RE	Relatiegerichtheid	ZEER LAAG	LAAG	GEMIDDELD	HOOG	ZEER HOOG	P65
				71%			Relatiegerichtheid meet hoe bewust je investeert in vertrouwen, warme relaties en langdurige samenwerking.
ST	Stressbestendigheid	ZEER LAAG	LAAG	GEMIDDELD	HOOG	ZEER HOOG	P87
						80%	Stressbestendigheid meet hoe kalm en doeltreffend je blijft functioneren onder druk en bij tegenslag.
SU	Structuur & Opvolging	ZEER LAAG	LAAG	GEMIDDELD	HOOG	ZEER HOOG	P55
				65%			Structuur & Opvolging meet hoe ordelijk en planmatig je werkt en hoe betrouwbaar je afspraken en taken opvolgt.
AU	Autonomie	ZEER LAAG	LAAG	GEMIDDELD	HOOG	ZEER HOOG	P74
					77%		Autonomie meet hoe zelfstandig je werkt, beslissingen neemt en zonder voortdurende sturing vooruitgaat.
AN	Analytisch & Complexiteit	ZEER LAAG	LAAG	GEMIDDELD	HOOG	ZEER HOOG	P81
					75%		Analytisch & Complexiteit meet hoe vlot je met diepgang, data en complexe vraagstukken werkt en die vertaalt naar heldere keuzes.
EQ	Emotionele Intelligentie	ZEER LAAG	LAAG	GEMIDDELD	HOOG	ZEER HOOG	P68
					77%		Emotionele Intelligentie meet hoe goed je emoties en signalen bij jezelf en anderen aanvoelt en daar gepast op inspeelt.
TS	Technische affiniteit	ZEER LAAG	LAAG	GEMIDDELD	HOOG	ZEER HOOG	P78
					71%		Technische affiniteit meet hoe natuurlijk je met technische inhoud omgaat en die helder kan inzetten in een commerciële context.
CS	Closing Skills	ZEER LAAG	LAAG	GEMIDDELD	HOOG	ZEER HOOG	P54
				73%			Closing Skills meet hoe sterk je een gesprek naar een beslissing, toezegging of concrete volgende stap kan leiden.

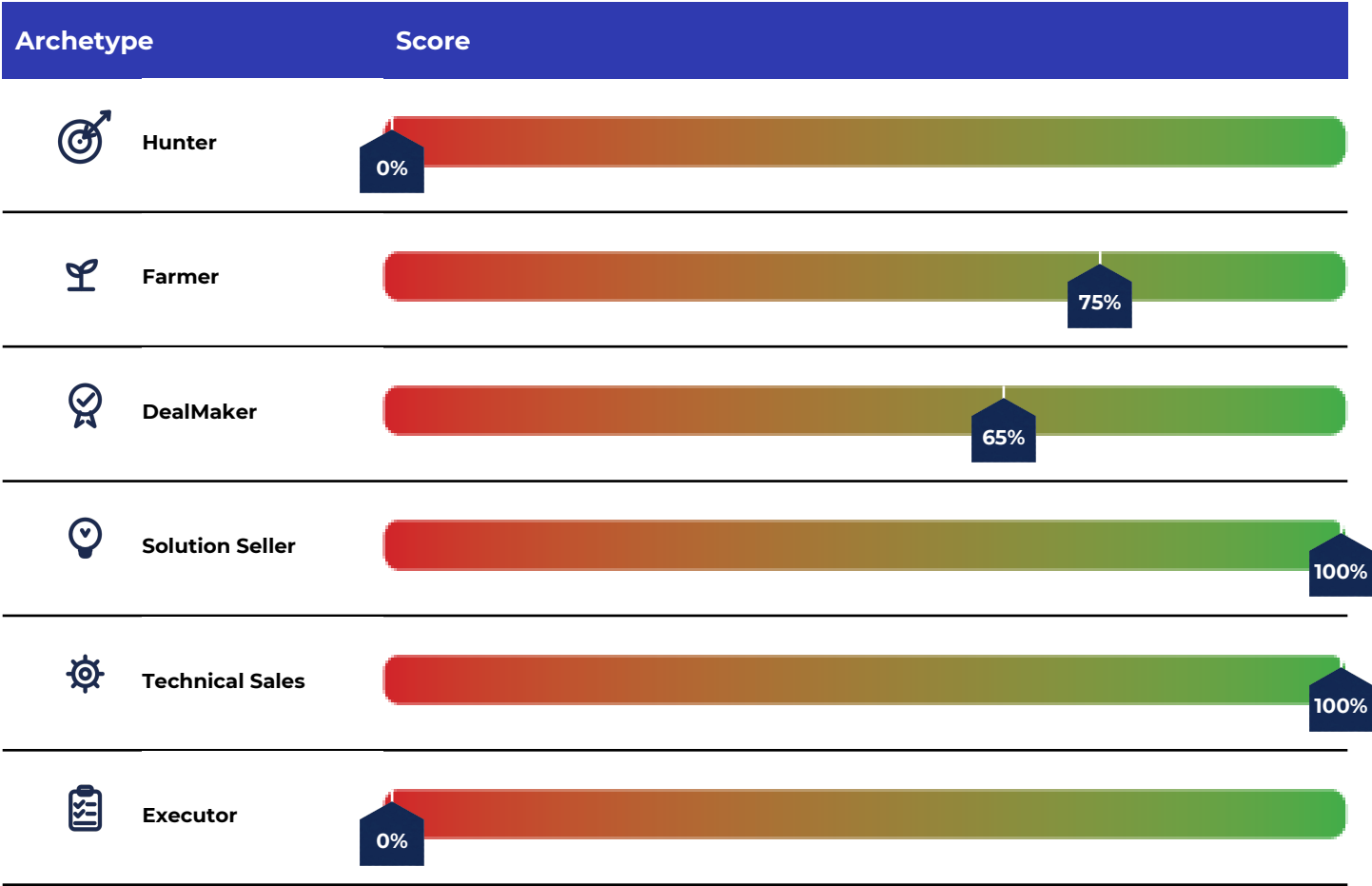
LS	Eigenaarschap	ZEER LAAG LAAG GEMIDDELD HOOG ZEER HOOG 77%	Eigenaarschap meet hoe sterk je zelf de regie en verantwoordelijkheid neemt en zaken vooruit laat gaan zonder af te wachten.	P72
PR	Prospectie	ZEER LAAG LAAG GEMIDDELD HOOG ZEER HOOG 70%	Prospectie meet hoe vlot je uit eigen beweging nieuwe contacten opzoekt en actief een pipeline opbouwt.	P54

JOUW SCORE OP DE ZES ARCHETYPES

ALGEMENE OMSCHRIJVING

ARCHETYPE		OMSCHRIJVING
	Hunter	De Hunter is de pure aanjager van nieuwe business. Dit profiel zoekt actief naar opportuniteiten, opent deuren, legt snel contact en houdt van tempo, targets en vooruitgang. Een Hunter voelt zich goed in prospectie, outbound en het creëren van nieuwe commerciële kansen, en brengt energie en drive in de eerste fase van het verkooptraject.
	Farmer	De Farmer is de bouwer en bewaker van bestaande klantrelaties. Dit profiel investeert in vertrouwen, continuïteit en langetermijnrelaties, en haalt commerciële resultaten eerder uit retentie, uitbreiding en loyaliteit dan uit pure jacht. Een Farmer is warm, betrouwbaar en sterk in opvolging, en zorgt dat klanten zich gehoord voelen en blijven groeien.
	DealMaker	De DealMaker is de closer van het verkoopproces. Dit profiel stuurt op beslissingen, commitment en resultaat. Hij of zij voelt goed aan wanneer een dossier rijp is om te sluiten, gaat professioneel om met bezwaren en durft druk te zetten waar nodig om beweging te creëren. De DealMaker houdt niet van vrijblijvende gesprekken, maar wil duidelijkheid, tempo en een concrete uitkomst.
	Solution Seller	De Solution Seller verkoopt door eerst echt te begrijpen. Dit profiel duikt in de context van de klant, brengt noden, pijnpunten en doelstellingen helder in kaart en vertaalt die naar een oplossing met duidelijke meerwaarde. Een Solution Seller is analytisch, inhoudelijk sterk en tegelijk empathisch genoeg om de echte vraag achter de vraag te vatten.
	Technical Sales	Technical Sales is de inhoudelijke specialist in het commerciële proces. Dit profiel begrijpt techniek, systemen, integraties en complexiteit, en kan die op een geloofwaardige en begrijpelijke manier vertalen naar klanten en interne stakeholders. Het gaat niet alleen om technische kennis, maar ook om vertrouwen creëren in de oplossing.
	Executor	De Executor is de procesmatige kracht achter commerciële betrouwbaarheid. Dit profiel zorgt dat afspraken worden opgevolgd, dossiers correct blijven lopen, CRM en pipeline op orde zijn en niemand cruciale stappen vergeet. De Executor brengt structuur, discipline en rust in een omgeving waar veel tegelijk gebeurt.

JOUW SCORE OP DE ZES ARCHETYPES



BEREKENING VAN DE ARCHETYPES

Elk archetype wordt opgebouwd uit een aantal schalen, die niet allemaal even zwaar wegen in de berekening.

Een of meer kernschalen bepalen of je bij het archetype past. Scoor je daar hoog genoeg (op of boven de drempel binnen je ervaringsgroep), dan sluit je aan; blijf je op een kernschaal eronder, dan past het archetype minder goed, hoe sterk de andere schalen ook zijn.

Rond die drempel ligt een bufferzone: zit je net onder de drempel (tot 5 punten eronder), dan word je niet meteen afgerekend maar telt de kernschaal half mee. Zo maakt een kleine afwijking niet meteen het hele verschil.

Een aandachtsschaal bepaalt op zich niet of je bij het archetype past, maar telt mee als aandachtspunt. Een lage score hier is geen breekpunt, maar trekt de archetype-score wel omlaag.

De archetype-score (0–100%) volgt uit deze combinatie. Hieronder zie je per schaal welk type het is en hoe je erop scoort.

ARCHETYPE Hunter

JOUW SCORE



Code	Score	Binnen bereik	Toelichting
DR Kernschaal	52% MIN 74% MAX 100%	✗	Drive & Energie ligt onder wat een Hunter echt nodig heeft. Net eronder: je ambitie is er, maar het hoge tempo en doorzetten houd je niet altijd vol als resultaten uitblijven. Met duidelijke doelen en een energieke omgeving lukt het, al blijft het iets om in de gaten te houden. Duidelijk eronder: de drang om voortdurend door te jagen zit er van nature niet in, en dat tempo kost je dan veel energie. Je komt waarschijnlijk beter tot je recht in een rol met een rustiger ritme.
PR Kernschaal	70% MIN 77% MAX 100%	✗	Prospectie ligt onder wat een Hunter echt nodig heeft. Net eronder: prospecteren lukt je, maar het is niet je eerste reflex. Met structuur, doelen en wat begeleiding gaat het goed, al blijft het een aandachtspunt waar zelf een pijnpijn opbouwen centraal staat. Duidelijk eronder: onbekenden aanspreken en zelf deuren openen ligt je niet echt; je werkt liever met warme contacten. Een rol waar de leads al binnenkomen, past beter bij je.
AS Aandachtsschaal	77% MIN 68% MAX 100%	✓	Je assertiviteit vormt geen belemmering voor een Hunter-rol. Je durft positie in te nemen, aan te dringen en door te zetten bij weerstand, wat helpt om deuren open te krijgen.
ST Aandachtsschaal	80% MIN 59% MAX 100%	✓	Je stressbestendigheid vormt geen rem voor een Hunter-rol. Je blijft helder en gefocust, ook wanneer targets onder druk staan en afwijzingen zich opstapelen. Die stevigheid is hier waardevol.
AU Aandachtsschaal	77% MIN 67% MAX 100%	✓	Je autonomie vormt geen rem voor een Hunter-rol. Je neemt zelf initiatief, bepaalt je eigen aanpak en hebt weinig sturing nodig om in actie te komen.

ARCHETYPE Farmer

JOUW SCORE



Code	Score	Binnen bereik	Toelichting
RE Kernschaal	 71% MIN 75% MAX 100%	✓	Je relatiegerichtheid zit precies waar een Farmer ze nodig heeft. Je investeert in vertrouwen, houdt contact warm en denkt op lange termijn. Dat is de basis om klanten te behouden en te laten groeien.
EQ Kernschaal	 77% MIN 77% MAX 100%	✓	Je Emotionele Intelligentie zit helemaal goed voor een Farmer. Je voelt de onderstroom in gesprekken aan, pikt signalen op die anderen missen en stemt je aanpak af op wat de klant nodig heeft.
SU Aandachtsschaal	 65% MIN 63% MAX 100%	✓	Je structuur en opvolging vormen geen rem voor een Farmer-rol. Je houdt afspraken na en laat contacten niet verwateren, net de regelmaat die langdurige relaties nodig hebben.
LS Aandachtsschaal	 77% MIN 69% MAX 100%	✓	Je eigenaarschap vormt geen belemmering voor een Farmer-rol. Je voelt je aanspreekbaar op je klantenportefeuille en laat problemen niet liggen, en dat versterkt het vertrouwen van klanten.

ARCHETYPE DealMaker

JOUW SCORE



Code	Score	Binnen bereik	Toelichting
AS Kernschaal	 77% MIN 70% MAX 100%	✓	Je assertiviteit zit helemaal goed voor een DealMaker. Je neemt het voortouw in onderhandelingen, durft druk te zetten op het juiste moment en laat je niet uit het veld slaan door weerstand.
CS Kernschaal	 73% MIN 77% MAX 100%	✓	Je closing skills zitten precies waar een DealMaker ze nodig heeft. Je voelt het juiste moment aan om af te ronden, durft naar commitment te vragen en houdt de afronding stevig in handen.
DR Aandachtsschaal	 52% MIN 65% MAX 100%	✗	Drive & Energie zakt onder het minimum dat bij een DealMaker hoort. Dat is een aandachtspunt, geen breekpunt. Net eronder: je ambitie is er, maar het tempo om deals actief vooruit te duwen is niet altijd constant; bij vertraging wacht je eerder af. Met strakke deadlines per deal en opvolging werkt dat goed. Duidelijk eronder: de drang om er vaart achter te zetten zit er minder in, waardoor momentum verloren gaat. Je komt sterker uit de verf in een rol waar het ritme meer van buitenaf bepaald wordt.
ST Aandachtsschaal	 80% MIN 59% MAX 100%	✓	Je stressbestendigheid vormt geen rem voor een DealMaker-rol. Je blijft kalm en helder wanneer het erom spant bij een onderhandeling of de deadline nadert, net wanneer scherpste nodig is.

ARCHETYPE Solution Seller

JOUW SCORE



Code	Score	Binnen bereik	Toelichting
AN Kernschaal	 75% MIN 70% MAX 100%	✓	Je analytisch vermogen zit precies waar een Solution Seller het nodig heeft. Je graaft door tot de kern van het klantprobleem en bouwt een onderbouwd verhaal dat overtuigt op inhoud.
EQ Kernschaal	 77% MIN 77% MAX 100%	✓	Je Emotionele Intelligentie zit helemaal goed voor een Solution Seller. Je leest de klant fijn aan, voelt twijfel of gevoeligheden aan en positioneert je advies zo dat het echt aansluit.
RE Aandachtsschaal	 71% MIN 63% MAX 100%	✓	Je relatiegerichtheid vormt geen rem voor een Solution Seller-rol. Je bouwt voldoende vertrouwen op om als partner gezien te worden, de basis voor consultatief verkopen.
CS Aandachtsschaal	 73% MIN 72% MAX 100%	✓	Je closing skills vormen geen belemmering voor een Solution Seller-rol. Je rondt gesprekken af met een concrete volgende stap, zonder in een harde closing-modus te hoeven gaan.

ARCHETYPE Technical Sales

JOUW SCORE



Code	Score	Binnen bereik	Toelichting
TS Kernschaal	 71% MIN 69% MAX 100%	✓	Je technische affiniteit zit precies waar een Technical Sales ze nodig heeft. Je voelt je thuis in productdetails en architectuur en komt geloofwaardig over in technische gesprekken.
SU Aandachtsschaal	 65% MIN 63% MAX 100%	✓	Je structuur en opvolging vormen geen rem voor een Technical Sales-rol. Je houdt offertes, specificaties en afspraken netjes op orde, wat technische klanten vertrouwen geeft.
AN Aandachtsschaal	 75% MIN 70% MAX 100%	✓	Je analytisch vermogen vormt geen rem voor een Technical Sales-rol. Je doorgrondt technische vraagstukken vlot en vertaalt ze helder naar wat voor de klant relevant is.
EQ Aandachtsschaal	 77% MIN 70% MAX 100%	✓	Je Emotionele Intelligentie vormt geen belemmering voor een Technical Sales-rol. Je leest de sfeer van een gesprek en brengt je technische boodschap begrijpelijk over.

ARCHETYPE Executor

JOUW SCORE



Code	Score	Binnen bereik	Toelichting
SU Kernschaal			Structuur & Opvolging ligt onder wat een Executor echt nodig heeft. Net eronder: je hebt een basis om georganiseerd te werken, maar de systematiek en consistentie van deze rol komen er niet vanzelf; bij meer werk of complexiteit zie je sneller iets over het hoofd. Met goede tools en vaste check-ins lukt het. Duidelijk eronder: systematisch werken en alles opvolgen ligt je niet van nature; je werkt liever flexibel en ad hoc. Je komt beter tot je recht in een rol waar snelheid en flexibiliteit zwaarder wegen dan strakke opvolging.
ST Aandachtsschaal			Je stressbestendigheid vormt geen belemmering voor een Executor-rol. Je blijft rustig en betrouwbaar wanneer het druk wordt, zodat de uitvoering ook in piekperiodes klopt.
LS Aandachtsschaal			Je eigenaarschap vormt geen rem voor een Executor-rol. Je voelt je aanspreekbaar op het resultaat en zorgt dat je werk ook echt afgewerkt raakt.

ROLLEN DIE BIJ JOU PASSEN

ACCOUNTMANAGER

Een Accountmanager is verantwoordelijk voor het opbouwen, uitbouwen en onderhouden van relaties met bestaande klanten, met als doel omzet en klanttevredenheid te maximaliseren.

Kern van de rol:

- Primair gericht op relatiebeheer bij bestaande klanten (retentie, uitbreiding, loyaliteit).
- Bewaakt klanttevredenheid en zorgt dat klanten optimaal gebruik maken van producten/diensten.
- Identificeert kansen voor upsell, cross-sell en contractverlengingen.
- Functioneert als het eerste aanspreekpunt voor klanten en coördineert intern met verschillende afdelingen.

Typische taken:

- Regelmatige contactmomenten organiseren (bezoeken, calls, QBR's).
- Klantbehoeften inventariseren en adviseren over passende oplossingen.
- Offertes en businessplannen opstellen voor uitbreidingen.
- Klanttevredenheid monitoren en problemen proactief oppakken.
- Markt- en klantinformatie verzamelen en delen met interne teams.
- CRM en klantendossiers up-to-date houden.

Profiel:

- Sterke relatiebouwer met empathie en luistervaardigheden.
- Commercieel inzicht om kansen te herkennen en te benutten.
- Gestructureerd in opvolging en accountplanning.
- Goed in samenwerking met interne stakeholders (delivery, product, support).

Waar zit het risico in deze rol

Drive hoort bij deze rol in balans te zijn. Bij te weinig drive wordt de accountmanager te servicegericht en komen verlengingen en bijverkopen niet vanuit eigen initiatief. Bij te veel drive raakt het servicegerichte karakter ondergesneeuwd en voelen klanten zich bij elk contact commercieel benaderd. De juiste balans zorgt ervoor dat commerciële kansen op een natuurlijke manier worden opgepikt zonder de relatie onder druk te zetten.

Archetypes

Verplicht archetype: Farmer ($\geq 50\%$)



Ondersteunend archetype: DealMaker ($\geq 50\%$)



Must-schalen

DR Drive & Energie ($\geq 65\%$)



ROLLEN DIE BIJ JOU PASSEN

KEY ACCOUNTMANAGER

Een Key Account Manager is verantwoordelijk voor het strategisch beheren en laten groeien van de belangrijkste klantrelaties binnen een organisatie, met als doel langetermijnwaarde, retentie en uitbreiding te realiseren op directieniveau.

Kern van de rol:

- Primair gericht op strategische klanten met een hoge omzet of strategisch belang.
- Bouwt langetermijnrelaties op directieniveau en fungeert als vertrouwd adviseur.
- Coördineert interne teams (delivery, product, finance) om de klantervaring te optimaliseren.
- Ontwikkelt groeiplannen per account en stuurt proactief op uitbreiding en retentie.

Typische taken:

- Accountplannen opstellen en opvolgen met concrete groeidoelstellingen.
- Regelmatige strategische overlegmomenten organiseren op directieniveau (QBR's, strategische reviews).
- Complexe klantbehoeften vertalen naar maatwerkoplossingen in samenwerking met interne teams.
- Risico's op churn vroegtijdig signaleren en actieplannen opstellen.
- Interne stakeholders aansturen en aligneren rond de klantstrategie.
- Markt- en concurrentie-informatie verzamelen om de klant proactief te adviseren.
- CRM en account-dossiers strategisch onderbouwd bijhouden.

Profiel:

- Strategisch denker die verder kijkt dan de dagelijkse operatie.
- Sterke relatiebouwer op directieniveau met overtuigingskracht en diplomatisch vermogen.
- Eigenaarschap over het volledige account: neemt de regie en stuurt op resultaat.
- Analytisch sterk om businessvraagstukken te doorgronden en te vertalen naar kansen.
- Goed in het coördineren en aansturen van interne teams zonder hiërarchische autoriteit.

Archetypes

Verplicht archetype: Farmer ($\geq 50\%$)



Ondersteunend archetype: Solution Seller ($\geq 50\%$)



Must-schalen

LS Eigenaarschap ($\geq 76\%$)



ROLLEN DIE BIJ JOU PASSEN

RELATIEMANAGER

Een Relatiemanager of Klantmanager richt zich op het onderhouden van warme, stabiele relaties met een groter aantal klanten, vaak met minder strategische diepte dan een KAM, maar met nadruk op betrouwbaarheid en klanttevredenheid.

Kern van de rol:

- Zorgt voor consistente, betrouwbare contactmomenten en opvolging.
- Bewaakt klantloyaliteit en voorkomt churn door proactief relatiebeheer.
- Biedt een vast aanspreekpunt voor operationele en commerciële vragen.
- Minder strategisch dan KAM, maar essentieel voor stabiele klantbasis en voorspelbare omzet.

Typische taken:

- Regelmatige check-ins en relatieonderhoud.
- Opvolgen van afspraken, leveringen en service-issues.
- Adviseren over productgebruik en optimalisatie.
- Signaleren van kansen voor uitbreiding of verlenging.
- Administratie en rapportage van klantinteracties in CRM.

Profiel:

- Empathisch en klantgericht.
- Gestructureerd en betrouwbaar in opvolging.
- Goede communicatieve vaardigheden.
- Relationeel sterk, maar minder commercieel agressief dan Hunter-profielen.

Waar zit het risico in deze rol

Wanneer het Executor-profiel minder aanwezig is, kan de opvolging van klantafspraken en acties te vrijblijvend worden. Toezeggingen blijven dan soms liggen en het klantbeheer mist de structuur die zorgt voor een betrouwbare ervaring.

Archetypes

Verplicht archetype: Farmer (**>= 50%**)



Ondersteunend archetype: Executor (**>= 50%**)



Must-schalen

EQ Emotionele Intelligentie (**>= 70%**)



ROLLEN DIE BIJ JOU PASSEN

ACCOUNT EXECUTIVE

Een Account Executive is de primaire deal-closer: verantwoordelijk voor het volledig beheren van het verkoopproces van gekwalificeerde leads tot gesloten contracten.

Kern van de rol:

- Neemt gekwalificeerde opportuniteiten over van BDM's of lead generation.
- Voert het volledige salestraject: discovery, demo, proposal, onderhandeling, closing.
- Verantwoordelijk voor targets, pipeline-beheer en forecast.
- In consultatieve context: begeleidt complexe, langdurige salesprocessen met meerdere stakeholders.

Typische taken:

- Discovery-gesprekken en behoefteanalyse.
- Productdemo's en presentaties geven.
- Proposals en offertes opstellen en presenteren.
- Onderhandelen over prijzen, voorwaarden en contracten.
- Bezwaren tackelen en deals over de lijn trekken.
- Pipeline en forecast beheren in CRM.
- Samenwerken met pre-sales, solution architects en delivery teams.

Profiel:

- Sterk in closing: durft te vragen om commitment en kan onder druk presteren.
- Hoog in drive en assertiviteit.
- In consultatieve omgeving: voldoende analytisch en emotioneel intelligent om complexe trajecten te navigeren.
- Goed in stakeholdermanagement en timing.

Waar zit het risico in deze rol

De Account Executive moet deals zelf vooruit stuw en het salesritme bepalen. Valt de drive te laag uit, dan neemt de AE te weinig initiatief: trajecten blijven hangen in "we denken erover na", worden lang en diffuus, en het tempo wordt door de klant bepaald in plaats van door de AE. Een hogere score zorgt voor stuwkracht, kortere salescycli en meer voorspelbare omzet.

Archetypes

Verplicht archetype:
DealMaker ($\geq 50\%$)



Ondersteunend archetype:
Solution Seller ($\geq 50\%$)



Must-schalen

DR Drive & Energie ($\geq 74\%$)



ROLLEN DIE BIJ JOU PASSEN

SALES REPRESENTATIVE

Een Sales Representative of Vertegenwoordiger is de klassieke verkoper die een regio of klantengroep bedient, actief klanten bezoekt of belt, producten voorstelt en deals afsluit, vaak met een mix van nieuwe én bestaande klanten.

Kern van de rol:

- Full-cycle verkoop: contact leggen, behoeften inventariseren, voorstellen doen en closen.
- Combineert prospectie (nieuwe klanten) met accountbeheer (bestaande klanten).
- Inside Sales: telefonisch en online vanuit kantoor; Outside Sales: in het veld bij klanten.

Typische taken:

- Bezoeken van (potentiële) klanten in een toegewezen regio of segment.
- Producten en diensten presenteren en adviseren.
- Offertes opstellen en onderhandelen.
- Orders opnemen en verwerken.
- Klantrelaties onderhouden en kansen voor herhaalorders en uitbreidingen signaleren.
- Marktinformatie en concurrentie-inzichten rapporteren.

Profiel:

- Commercieel, sociaal en energiek.
- Goed in relatiebouw en vertrouwen opbouwen.
- Praktisch ingesteld en resultaatgericht.
- Zelfstandig en autonoom in territoriumbeheer.

Waar zit het risico in deze rol

De Sales Representative moet ook zelf nieuwe klanten aanboren, niet enkel bestaande bedienen. Ontbreekt de Hunter-component, dan wordt hij te reactief: hij bezoekt en onderhoudt wel, maar jaagt te weinig op nieuwe kansen. De aanwas van nieuwe klanten en het volume blijven achter, en de pipeline leunt te sterk op wat al binnen is.

Archetypes

Verplicht archetype: DealMaker ($\geq 50\%$)	✓
Ondersteunend archetype: Farmer ($\geq 50\%$)	✓
Ondersteunend archetype: Hunter ($\geq 50\%$)	✗

Must-schalen

AS Assertiviteit ($\geq 66\%$)	✓
----------------------------------	---

ROLLEN DIE BIJ JOU PASSEN

COMMERCIEEL MEDEWERKER BINNENDIENST

Een Commercieel medewerker binnendienst verkoopt vooral telefonisch en via e-mail/online, volgt offertes op en benadert klanten proactief vanuit de binnendienst.

Kern van de rol:

- Doel: via telefoon, mail en digitale kanalen nieuwe orders, afspraken of uitbreidingen realiseren bij bestaande en nieuwe klanten.
- Ondersteunt vaak accountmanagers/vertegenwoordigers door leads op te warmen, offertes op te volgen en kleinere deals zelfstandig af te sluiten.
- Combineert inbound (aanvragen verwerken) met outbound (proactief bellen).

Typische taken:

- Inkomende aanvragen oppakken en converteren naar offertes/orders.
- Outbound bellen naar bestaande klanten (reactivatie, upsell/cross-sell, verlengingen).
- Koude of lauwe prospectie (afhankelijk van organisatie).
- Offertes opstellen, versturen en telefonisch opvolgen.
- Data correct in CRM registreren en pipeline administratief bijhouden.
- Bezwaren tackelen en deals telefonisch afronden.

Profiel:

- Sterk in telefoon- en gespreksvaardigheden: toon, timing, goed luisteren.
- Commercieel: durft te vragen om een afspraak, bestelling of verlenging.
- Gestructureerd: werkt procesmatig, volgt lijsten en campagnes op.
- Combineert volume (veel calls) met kwaliteit (klantgerichtheid).

Waar zit het risico in deze rol

Wanneer het Executor-profiel minder aanwezig is, kan de opvolging van offertes en klantcontacten te vrijblijvend worden. Kansen glijden dan weg omdat het ritme en de structuur ontbreken om elke lead tijdig op te volgen.

Archetypes

Verplicht archetype:
DealMaker ($\geq 50\%$)



Ondersteunend archetype:
Executor ($\geq 50\%$)



Must-schalen

EQ Emotionele Intelligentie ($\geq 70\%$)



ROLLEN DIE BIJ JOU PASSEN

TECHNISCH COMMERCIEEL MEDEWERKER

Een Technisch commercieel medewerker slaat de brug tussen techniek en verkoop in een B2B-omgeving.

Kern van de rol:

- Combineert technische productkennis met commerciële vaardigheden.
- Helpt klanten hun technische situatie, requirements en risico's scherp te krijgen en vertaalt dat naar passende oplossingen.
- Ondersteunt vaak het salesteam (AE's, KAM's) als inhoudelijke expert in pre-sales en bij bestaande klanten.

Typische taken:

- Uitvoeren van demos, proof-of-concepts en technische presentaties.
- Meedenken over solution design, configuraties, integraties en implementatie-impact.
- Antwoorden op technische vragen van klanten (IT, operations, engineering, productie).
- Onderbouwen van proposals met technische details, architectuur, risico's en randvoorwaarden.
- Signaleren van upsell/cross-sell op basis van use cases, performance of uitbreidingsbehoeften.
- In complexe trajecten samen met sales de inhoudelijke lijn bewaken richting technische en business stakeholders.

Profiel:

- Sterk analytisch: kan complexe omgevingen en requirements snel begrijpen.
- Hoog niveau van technische skills: kent producten/diensten in de diepte en kan ze helder uitleggen.
- Communicatief: kan technische materie begrijpelijk maken voor niet-technische beslissers.
- Relatiegericht genoeg om vertrouwen op te bouwen bij technische stakeholders.
- Niet per se primaire "hunter" of closer, maar wel commercieel bewust.

Waar zit het risico in deze rol

Wanneer het Executor-profiel minder aanwezig is, kan de discipline voor nauwkeurige offertes, tijdige opvolging en betrouwbare klantaftandeling tekortschieten. In een volume-omgeving leidt dat snel tot gemiste orders en ontevreden klanten.

Archetypes

Verplicht archetype:
Technical Sales ($\geq 50\%$)



Ondersteunend archetype:
Executor ($\geq 50\%$)



ROLLEN DIE BIJ JOU PASSEN

CUSTOMER SUCCESS MANAGER

Een Customer Success Manager zorgt ervoor dat klanten de beloofde waarde uit een product of dienst halen én dat ze klant blijven en liefst uitbreiden.

Kern van de rol:

- Begeleidt klanten na de verkoop: onboarding, adoptie, gebruiksoptimalisatie en vernieuwingen.
- Werkt proactief: monitort gezondheid van accounts, signaleert risico's (churn) en kansen (upsell/cross-sell).
- Is strategisch aanspreekpunt voor klantvragen, niet voor pure support-tickets (dat is eerder technical support).

Typische taken:

- Onboarding en implementatie aansturen samen met project/delivery.
- Regelmatige check-ins, QBR's (Quarterly Business Reviews) en health-checks organiseren.
- Gebruik, adoptie en ROI bespreken; verbeteracties voorstellen.
- Risico's vroeg signaleren (lage adoptie, weinig logins, klachten) en escalaties coördineren.
- Kansen voor uitbreiding en verlenging identificeren en samen met sales concretiseren.
- Customer health scores en KPI's monitoren en rapporteren.

Profiel:

- Sterk relationeel en hoog in EQ: kan vertrouwen bouwen en lastige signalen oppikken.
- Genoeg inhoudelijk/analytisch vermogen om impact en businesswaarde uit te leggen.
- Genoeg structuur om cadans en opvolging te bewaken.
- Proactief en klantgericht, niet reactief en support-gedreven.

Archetypes

Verplicht archetype: Farmer ($\geq 50\%$)



Ondersteunend archetype: DealMaker ($\geq 50\%$)



Must-schalen

AN Analytisch & Complexiteit ($\geq 63\%$)



EQ Emotionele Intelligentie ($\geq 77\%$)



ROLLEN DIE BIJ JOU PASSEN

SOLUTION SALES SPECIALIST

Een Solution Sales Specialist is de adviserende verkoper die overtuigt op inhoud en waarde, eerder dan op druk of pure relatie: hij brengt de situatie, noden en doelstellingen van de klant scherp in kaart en vertaalt die naar een oplossing met aantoonbare meerwaarde.

Kern van de rol:

- Voert grondige discovery: doorvragen op context, pijnpunten en doelstellingen.
- Vertaalt klantbehoeften naar passende oplossingen en bouwt een onderbouwde business case (waarde, ROI).
- Positioneert de oplossing geloofwaardig bij verschillende stakeholders.
- Houdt het commerciële traject inhoudelijk op koers, van behoefteanalyse tot voorstel.

Typische taken:

- Behoeftesanalyses en discovery-gesprekken voeren.
- Oplossingen en waardevoorstellen uitwerken en presenteren.
- Business cases en ROI-onderbouwing opstellen.
- Stakeholders meenemen in de inhoudelijke logica van de oplossing.
- Samenwerken met sales/closing en pre-sales om voorstellen rond te krijgen.

Profiel:

- Sterk analytisch: doorgrondt complexe situaties en denkt in business cases.
- Hoog emotioneel intelligent: leest de klant en de onderstroom van gesprekken.
- Inhoudelijk overtuigend, adviserend eerder dan pushend.
- Voldoende commercieel om de geboden waarde om te zetten in concrete vooruitgang.

Archetypes

Verplicht archetype: Solution Seller (**>= 50%**)



Ondersteunend archetype: DealMaker (**>= 50%**)



Must-schalen

CS Closing Skills (**>= 72%**)



SAMENVATTING & ADVIES

JOUW SCORE OP DE ZES ARCHETYPES

Een archetype is een type verkoper. Hoe verder de balk naar rechts loopt, hoe beter dit profiel bij dat type past.



OVERZICHT VAN DE SCHALEN

De schalen zijn eigenschappen die we meten, vergeleken met andere verkopers: sterk (hoger dan de meesten), gemiddeld, of een ontwikkelpunt (lager dan de meesten).

-  **Sterke schalen ($\geq P70$):** Stressbestendigheid P87, Assertiviteit P85, Analytisch & Complexiteit P81, Technische affiniteit P78, Autonomie P74, Eigenaarschap P72
-  **Gemiddeld ($\geq P30$ - $< P70$):** Emotionele Intelligentie P68, Relatiegerichtheid P65, Structuur & Opvolging P55, Closing Skills P54, Prospectie P54
-  **Ontwikkelpunten ($< P30$):** Drive & Energie P13

SALESROLLEN EN JOUW MATCH

Een rol past wanneer je aansluit bij het archetype dat de rol vraagt én de schalen die voor die rol het zwaarst wegen, sterk genoeg scoren. Beide samen bepalen of een rol bij je past, gedeeltelijk past of niet.



Volledige match



Match met aandachtspunten



Geen match



Account Executive



Key Accountmanager



Accountmanager



Relatiemanager



Business Development Manager



Sales Representative



Commercieel medewerker binnendienst



Solution Sales Specialist



Customer Success Manager



Technisch commercieel medewerker



Customer Support

Gebruik dit rapport als vertrekpunt voor het gesprek, niet als eindoordeel: hoe een salesrol wordt ingevuld, verschilt per bedrijf, sector en salescyclus.



Bedankt voor je openheid bij het invullen van dit assessment. We hopen dat de inzichten je verder helpen op je professionele pad.
