



Wind-wijzer begeleidt bedrijven naar succesvolle sales

De markt, technologie, klanten, het aanbod en koopgedrag veranderen voortdurend. In dit dynamische landschap staan verkoopteams steeds voor nieuwe uitdagingen. “Wind-Wijzer reikt bedrijven een totaaloplossing voor al hun verkoopvraagstukken aan”, vertelt de oprichter Xander Pruvoost. Deze Oost-Vlaamse start-up biedt field & sales coaching, sales consultancy en interim sales management.

Xander Pruvoost is sinds 2007 actief in verkoop, eerst als fieldverkoper, daarna als salesmanager. Hij werkte in een brede waaier aan bedrijven, sectoren, B2B en B2C, import en export. “Dankzij mijn ervaring ken ik de uitdagingen, bezorgdheden en twijfels van verkopers en salesmanagers”, legt Xander uit. “Met Wind-Wijzer wil ik mijn kennis, praktische inzichten en oplossingen delen om ondernemingen te begeleiden naar duurzaam verkoopsucces.”

Wind-Wijzer is een servicekantoor voor field & sales coaching, sales consultancy en interim sales management. Als Field & sales coach traint Xander Pruvoost verkopers om het volle potentieel uit zichzelf en uit verkoopgesprekken te halen. Onder het luik van sales consultancy adviseert Wind-Wijzer bij strategische verkoopvraagstukken en bij rekrutering van commerciële profielen. Als interim sales manager biedt Xander flexibele ondersteuning van verkoopteams en voortzetting van de dagelijkse werking.

“Elke onderneming, verkoopteam en hun uitdagingen zijn uniek”, zegt Xander Pruvoost. “Maatwerk is dan ook cruciaal om de beste resultaten te boeken.” Bij elk project analyseert

Wind-Wijzer eerst de huidige situatie, het budget, de doelstellingen en de gewenste deadline. Op basis van deze informatie, tekent Xander een traject uit op maat met persoonlijke begeleiding, praktijkgerichte oplossingen en meetbare resultaten.

“Mensen moeten geen beloftes, maar oplossingen kopen. Beloftes zijn er al genoeg.”

Xander Pruvoost

Voor meer informatie:

Xander Pruvoost

welkom@wind-wijzer.be

+32 470 17 92 88

www.wind-wijzer.be