

Beste Cees,

Aansluitend op ons gesprek van 4 september 2009 bevestig ik hierbij de doorgenomen punten cq gemaakte afspraken.

Met referte aan ons gespreksverslag dd 10 oktober 2008 liggen de punten 1 (verbetering verkoopresultaten) en 3 (telefonisch benaderen van 20 nieuwe contacten per dag) ver onder de overeengekomen doelstelling.

Werving van nieuwe zakelijke relaties voor Q-Ware Automatisering valt onder de primaire taken binnen jou functie. Om er zorg voor te dragen dat je zo snel mogelijk binnen dit kader optimaal kunt functioneren zijn we tot de volgende additionele afspraken gekomen:

- Per direct is de technische uitvoering van het HIP (VOIP) de verantwoording van Arjan. Jou rol hierin wordt (pre) sales. Hieronder wordt verstaan het voeren van initiële verkoop gespreken tot projectbeheer/management.
- Beheer en onderhoud van de webserver en online backup services worden ondergebracht bij de Technische dienst. Overgang in overleg met Anton en Clyde.

Per 21 september 2009 zul je je voornamelijk met een minimum van 4 uur per dag richten op het werven van nieuwe relaties. Hiervoor wordt de doelstelling tijdelijk bijgesteld van 20 naar 15 telefonische contactmomenten per dag. Onder een contactmoment wordt een relevant inhoudelijk gesprek verstaan met een verantwoordelijke voor de I(C)T en of beslisser binnen de beoogde organisatie. Teneinde je ongestoord de telefonische werkzaamheden te laten verrichten wordt de vergaderruimte je ter beschikking gesteld.

Gesprekken worden door jou in Exact Synergy geregistreerd.

Voor gezien: 21/10/2009

Cees Pisuisse



Gerard Hamers

Met vriendelijke groet,

Gerard Hamers

Q-Ware Automatisering