

## *Systems for the Strategic Self*

Je eerste deals kwamen binnen dankzij overtuiging, warme introducties en je directe toegang tot het product. Daarmee kom je misschien tot tien klanten. Het vertelt je niet welke kans je tijd verdient, waarom een discoverygesprek werkte of wat het volgende kwartaal waarschijnlijk oplevert.

The Founder Sales System maakt van founder-led sales een proces dat je kunt uitvoeren, inspecteren en verbeteren voordat je een salesteam hebt. De vijfdelige SALES-beweging verbindt Story, Ask, Listen, Evaluate en Sustain, vanaf het eerste signaal van interesse tot kwalificatie, voorstel, forecast en opvolging.

Je leert om:

- Pipelinefasen te definiëren op basis van waarneembare voortgang bij de koper, niet op basis van optimisme.
- Discoverygesprekken te voeren die het probleem, de inzet, beperkingen en besluitvormingsroute blootleggen.
- Zwakke kansen vroeg te diskwalificeren zonder ieder nee als mislukking te behandelen.
- Voorstellen en gezamenlijke actieplannen te bouwen die de volgende stap expliciet maken.
- Een forecast bij te houden met duidelijk bewijs voor commit, upside en onzekerheid.
- Een wekelijkse review te installeren die verloren en vastgelopen deals omzet in systeemleren.
- Te herkennen wanneer het proces goed genoeg is gedocumenteerd om een eerste salesmedewerker te ondersteunen.

Het resultaat is een praktische besturingslaag: fase-definities, een discoverystructuur, regels voor pipelinehygiëne, kansnotities, een forecast en een negentigdagenpraktijk die het proces minder afhankelijk maakt van het geheugen of de stemming van de oprichter.

Dit is geen handboek voor charisma en geen enterprise-salesmethodiek die voor startups is ingekort. Het is voor technische en beginnende oprichters die een salesstelsel nodig hebben voordat ze een salesafdeling nodig hebben: nauwkeurig genoeg om te voorspellen, menselijk genoeg om vertrouwen te behouden en eenvoudig genoeg om iedere week uit te voeren.

---

### **drs. Len P. van der Hof**

Hij bouwt besturingssystemen voor het strategische zelf. Behandelt ondernemerschap, AI en machine learning, marketing, filosofie, psychologie en gezondheidsoptimalisatie als één engineeringprobleem. MSc in Strategic Entrepreneurship, Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit.