



Podcast 3: Veelzijdige inzichten van een creatieve ondernemer

Gast: Peter Snauwaert

Introductie en kennismaking (0:00)

Geert:

Welkom bij *Elk Stapje Telt*! Vandaag hebben we Peter Snauwaert te gast, Business Developer bij OECO Groep, host van de podcast *What's On Your Mind* en gepassioneerd gitarist. Peter heeft een unieke aanpak in sales, waarbij hij menselijke connectie centraal stelt.

Peter:

Dankjewel Geert, het is fijn om hier te zijn!

De unieke aanpak van sales (1:22)

Geert:

Peter, je helpt techbedrijven om betere relaties met hun klanten op te bouwen. Hoe ben je op deze aanpak gekomen?

Peter:

Voor mij draait sales om luisteren en waarde brengen. Het begint allemaal met begrijpen welk probleem je oplost en of klanten bereid zijn daarvoor te betalen. Mijn ervaring in zowel startups als grote corporates heeft me geleerd dat een heldere boodschap essentieel is. Zonder die basis gooi je maar wat "spaghetti tegen de muur".

De rol van validatie in ondernemerschap (2:45)

Geert:

Je hebt het vaak over validatie. Waarom is dat zo belangrijk?

Peter:

Veel bedrijven lanceren producten zonder te checken of er echt vraag naar is. Validatie is cruciaal: je moet weten welk pijnpunt je oplost en welke waarde je creëert. Dit voorkomt dat je tijd en middelen verspilt aan iets wat klanten niet nodig hebben.

Klanten betrekken en waarde bieden (6:43)

Geert:

Hoe zorg je ervoor dat je echt aansluit bij de behoeften van klanten?

Peter:

Je moet in de huid van de klant kruipen en begrijpen wat ze nodig hebben. Dit betekent vaak dat je je product even loslaat en focust op wat je echt kunt bijdragen. Ik geloof in connectie maken en van daaruit bouwen.

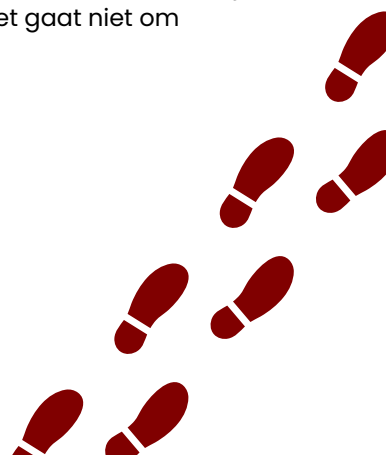
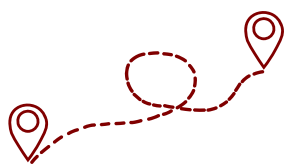
De kracht van nieuwsgierigheid en podcasting (17:31)

Geert:

Naast je werk ben je ook host van *What's On Your Mind*. Wat drijft je om die podcast te maken?

Peter:

Nieuwsgierigheid is mijn grootste drijfveer. Ik hou ervan om met mensen te praten en van hen te leren. Voor mij is de podcast een manier om kennis te delen en tegelijkertijd mijn netwerk te laten groeien. Het gaat niet om perfectie, maar om het gesprek en de inzichten die eruit voortkomen.





Muziek als inspiratiebron (21:00)

Geert:

Je passie voor muziek is bekend. Hoe beïnvloedt dat jouw werk?

Peter:

Muziek is mijn creatieve uitlaatklep. Het helpt me om los te komen van de zakelijke wereld en mijn hoofd leeg te maken. De dynamiek in een band, het samen creëren van iets, dat zijn lessen die ik ook in mijn werk toepas.

Afsluiting en reflectie (26:59)

Geert:

Wat is jouw belangrijkste advies voor luisteraars die willen groeien in sales en ondernemerschap?

Peter:

Begin met valideren. Weet precies welk probleem je oplost en hoe dat waarde creëert. Bouw vanuit daar verder. En onthoud: connectie en authenticiteit zijn de sleutel tot succes.

Geert:

Dankjewel Peter, voor je inspirerende inzichten. Tot de volgende keer!

