



David Vernailen: verkopen zonder pitchen – waarom vragen stellen wél werkt

Inleiding

In deze aflevering van Elk stapje telt spreekt Geert Hoffbauer met David Vernailen, Customer Director bij SQLI. Met meer dan 25 jaar ervaring in sales, marketing en digitale transformatie deelt hij zijn visie op hoe verkoop veranderd is, en waarom echte impact begint bij luisteren, vertrouwen en samenwerken.

David gelooft dat de tijd van pushen voorbij is. In plaats daarvan draait moderne sales om aanwezig zijn, top of mind blijven en bouwen aan duurzame relaties. Een gesprek over teamspirit, klantgerichtheid, en de kracht van vragen stellen.

Inhoudstafel

Introductie en welkom – 0:00

Wat sales vandaag écht vraagt – teamspirit en samenwerking – 1:10

Hoe je sales structureert rond vertrouwen en teamdoelen – 4:28

Sales als gedeelde verantwoordelijkheid: kennis delen loont – 7:24

Waarom elke verkoper ook ambassadeur van de oplossing wordt – 9:10

Internationale samenwerking: give & take als cultuur – 11:17

De complexiteit van digitale transformatie en technologiekeuzes – 15:00

Partnerships bouwen: keuzes maken en voorzichtig groeien – 17:44

Wat SQLI onderscheidt als internationale speler – 21:09

De nieuwe rol van sales: van pusher naar trusted advisor – 22:32

Pull-sales en het belang van aanwezig blijven – 24:00

Verkoop vraagt tijd, vertrouwen en lange termijn visie – 27:00

Tips voor juniors: luisteren, meelopen en leren – 30:07

Sales als sport: winnen, verliezen en feedback durven vragen – 32:55

Afsluiting en dankwoord – 34:21

Kerninzichten per hoofdstuk

Wat sales vandaag écht vraagt – teamspirit en samenwerking (1:10)

David vergelijkt sales met een teamsport. Succesvolle verkoop vraagt om samenwerking tussen verkopers, deliveryteams en experts. Kennis delen, elkaar ondersteunen en inzetten op ieders sterkte zorgt voor betere resultaten én sterkere klantrelaties.

Hoe je sales structureert rond vertrouwen en teamdoelen (4:28)

Door team-KPI's in te voeren creëert David verbondenheid binnen zijn salesteam. Iedereen heeft zijn eigen target, maar ook een gezamenlijk doel dat inzet op samenwerking en kennisdeling.

Sales als gedeelde verantwoordelijkheid: kennis delen loont (7:24)

Verkopers krijgen verantwoordelijkheid over één oplossing. Ze bouwen die samen met delivery uit, nemen ownership en helpen zo ook collega's om dezelfde oplossing met meer vertrouwen te verkopen.

Waarom elke verkoper ook ambassadeur van de oplossing wordt (9:10)

Door zelf actief bij te dragen aan positionering en marketing van hun oplossing, voelen verkopers zich zekerder. Ze leren bij over inhoud en bouwen sterker vertrouwen op bij de klant.

Internationale samenwerking: give & take als cultuur (11:17)

Hoewel SQLI internationaal opereert, worden klanten lokaal bediend. Toch is uitwisseling van kennis en cases over de grenzen heen essentieel – ook als dat niet onmiddellijk iets oplevert. Vertrouwen bouw je op lange termijn.



De complexiteit van digitale transformatie en technologiekeuzes (15:00)

De snelheid van technologische verandering vereist bewuste keuzes. David deelt hoe hij technologiepartners selecteert die écht waarde bieden, en hoe hij vermijdt te investeren zonder concrete samenwerking.

Partnerships bouwen: keuzes maken en voorzichtig groeien (17:44)

Partnerschappen zijn pas waardevol als er reële cases en projecten uit voortkomen. Voor David is dat een harde les: investeren zonder return is geen duurzame strategie.

Wat SQLI onderscheidt als internationale speler (21:09)

SQLI combineert lokale specialisaties met internationale reikwijdte. Klanten krijgen toegang tot unieke expertise over meerdere landen heen, wat voor multinationals een grote troef is.

De nieuwe rol van sales: van pusher naar trusted advisor (22:32)

De rol van sales verschuift van overtuigen naar verbinden. David gelooft dat je top of mind moet blijven bij klanten, zodat ze zelf de stap zetten wanneer het moment juist is.

Pull-sales en het belang van aanwezig blijven (24:00)

Verkopen zonder pitchten betekent investeren in lange termijnrelaties. David deelt voorbeelden van klanten die pas jaren later aanklopten, maar wél exact wisten waarvoor ze bij SQLI moesten zijn.

Verkoop vraagt tijd, vertrouwen en lange termijn visie (27:00)

Langdurige opvolging en geduld loont. David gelooft in relatie boven transactie: helpen, informeren, en vertrouwen op het juiste moment.

Tips voor juniors: luisteren, meelopen en leren (30:07)

Zijn advies voor starters? Loop mee met ervaren collega's, stel vragen, en luister écht naar de klant. Je moet niet alles weten – maar wel weten wie je kan helpen.

Sales als sport: winnen, verliezen en feedback durven vragen (32:55)

Verkopen is als een sport: je wint, je verliest, maar je leert altijd. Feedback vragen – ook bij verlies – is voor David essentieel om te groeien als professional én als team.

📍 Meer weten?

Wil je meer weten over SQLI of contact opnemen met David Vernaillen?

🌐 Bezoek: sqli.com

🔗 LinkedIn: [David Vernaillen](#)