

Oorlog marketing en verkoop?



Ieder commercieel bedrijf kent het probleem van tegengestelde ambities van de afdelingen sales en marketing. Verkoop kijkt nooit naar het grote geheel, zegt marketing. Marketing weet niet wat er bij de klant speelt, zegt sales. Vorige week publiceerden reclamebureau TDM en NewField Management een onderzoekje over de samenwerking

tussen beide disciplines in de bank- en verzekeringsbranche, getiteld 'Bestaat er een oorlog tussen marketing en verkoop?' TDM-directeur *René Teuwen*: 'Het maken van plannen levert zelden problemen op. Maar in de uitvoering is nog veel te winnen. Marketing bekijkt de lange termijn, verkoop de korte. Het is dus geen oorlog tussen deze afdelingen, maar strijd is er wel.'

TDM. ISBN: geen. Meer info: www.tdm.nu.