



Gedugte span. Personeel-lede van Syngenta Saad op Graan SA se kongres. Van links is Hendrik van Staden, besigheidshoof van Syngenta Saad Afrika suid van die Sahara, Magda du Toit, kommunikasiekonsultant vir Syngenta Saad, Pieter Basson, verantwoordelik vir verkope in Noordwes en Limpopo, en Darius Zeelie, streekverkoopsbestuurder in die Oos-Vrystaat, Oos-Kaap en KwaZulu-Natal.

FOTO: GRAANSA

Ontmoet Syngenta se betroubare span

Vir Syngenta Saad se verkoops personeel is die verhouding wat hulle met boere bou, baie belangrik, en die maatskappy stel graag die span bekend.

Die verhouding tussen die boer en 'n insetverskaffer se verkoops personeel vorm die kern van enige landboubesigheid. Verhoudings kan egter slegs gebou word as die boer weet wie die persoon is wat hom op die plaas kom besoek.

Aan die stuur van Syngenta se saadbesigheid is **Hendrik van Staden, besigheidshoof van Syngenta Saad Afrika suid van die Sahara.**

“My grootste verantwoordelikheid is om die verkoops span te bestuur en seker te maak ons bly altyd toegespits op die kliënt en bly relevant in die saadomgewing. Sigbaarheid, vertroue en produkprestasie

gaan hand aan hand.”

Volgens Hendrik help sy span mense om Syngenta Saad se strategie uit te voer, asook ook om die tweerigting-kommunikasie tussen die maatskappy en die kliënt in stand te hou.

Hier is die verkoops span

■ **Darius Zeelie, streekverkoopsbestuurder in die Oos-Vrystaat, Oos-Kaap en KwaZulu-Natal.** “Ons verkoop nie net produkte nie – ons moet ook 'n betroubare adviseur, probleemoplosser en vennoot in die boer se besigheidsgroei wees. Die boer soek opregtheid, konsekwentheid en kennis. Dit is belangrik om sy kennis te

respekteer. Jy bou dus verhoudings op lang termyn.”

■ **Jacques de Klerk, streekverkoopsbestuurder in die Noord-Kaap en Wes-Vrystaat.** “Ek is verantwoordelik om al die saad agente wat ons produkte verkoop, te bestuur. Saam konsentreer ons op langtermynverhoudings met ons kliënte. Ons wil hê ons kliënte moet ons vertrou.”

■ **Jan-Hendrik Muller, verkoopsverteenvoerder in Mpumalanga en die besproeiingsgebiede in die suide van Limpopo.** Hy behartig proewe, asook produkklages. “'n Kliënt wat opgewonde raak oor 'n Sensako-produk maak my

hart bly. Dit is hoe jy 'n toekoms pad saam met 'n kliënt begin stap. Ek haal graag Michael LeBoeuf ('n Amerikaanse sakeskrywer) aan: ‘A satisfied customer is the best business strategy of all.’”

■ **Pieter Basson is verantwoordelik vir verkope in Noordwes en Limpopo.** “Ons moet altyd seker maak dat ons kliëntgesentreerd bly. Deursigtigheid en wedersydse respek saam met die bereidwilligheid om by mekaar te leer, vorm die basis van goeie verhoudings en vertroue. Ek wil graag die persoon wees wat gebel word wanneer die kliënt meer wil weet oor iets.”

■ **Willie van der Merwe is die maatskappy se streekbestuurder in die Wes-Kaap.** Dit behels verantwoordelikheid vir saadverkope en -produksie, en vereis dat hy goeie verhoudings met die lisensieringsvennote in die Wes-Kaap handhaaf. “Ek is oortuig daarvan dat ons eerlike verhouding wat op langtermyn-vennootskappe gemik is, ons bydrae tot die sukses van die landbou in Suid-Afrika bepaal.” **LBW**

NAVRAE: Web: www.sensako.co.za