

HELLO **NEW** DAY

STARTMODULE — HELLO NEW DAY

Business Development

Waarom BD niet alleen van Yuri is

Deze module schetst de basis. De rolverdeling rond business development wordt na de aankomende strategiesessie concreter — een vervolg met de geleerde lessen volgt dan.

Waarom

Business development klinkt als iets voor specialisten. Bij Hello New Day hebben we daar ook echt iemand voor: Youri. Maar BD is niet iets wat alleen bij hem op het bord ligt — het is een houding die iedere consultant al voor een deel meebrengt.

Goed luisteren naar je klant. Af en toe een extra vraag stellen, net iets verder dan het lopende project. Meer leren over het wereldje waarin je klant opereert. Dat is al business development — vooral omdat het de connecties oplevert waar nieuwe kansen uit ontstaan.

BD is geen aparte taak naast je werk.

Het zit al in hoe je je project doet: luisteren, doorvragen, en de dingen die je leert vasthouden zodat ze bruikbaar worden voor meer dan alleen dit ene project.

Deze module legt uit wat dat in de praktijk betekent, wie je erbij kunt betrekken, en welke twee bewegingen daarbij horen. Let op: veel wordt de komende tijd concreter naarmate de rolverdeling rond BD verder wordt uitgewerkt. Deze versie is bewust generiek — een basis om op te bouwen, geen definitief kader.

Wat

De rol van Youri

Youri is bij Hello New Day de Business Developer. Hij is primair verantwoordelijk voor het benaderen van nieuwe klanten en het aanscherpen van proposities. Minstens zo belangrijk: hij is er ook om jou te ondersteunen.

Heb je een BD-vraag — een kans die je ziet, een propositie die nog niet scherp is, een klant die net iets anders vraagt dan verwacht — ga dan naar **Youri**. Hij is goed in het vormgeven daarvan en pakt het samen met je op.

Twee bewegingen, altijd samen

Binnen ieder thema draait BD om twee bewegingen die elkaar versterken:

- Naar buiten kijken: ambitieus signaleren wat de kansen zijn binnen jouw sector, en daar een propositie voor weten te schrijven.
- Naar binnen kijken: het werk dat je al doet — in een lopend project — vertalen naar iets tastbaars en begrijpelijks, zodat het herbruikbaar wordt op andere plekken.

Met andere woorden: iedereen is op zoek naar nieuwe kansen, maar minstens zo belangrijk is goed benutten wat er al in je projecten en je werk gebeurt. Dat omzetten naar iets schaalbaars en herhaalbaars is precies waar de waarde zit.

In de praktijk bij HND

BD gebeurt vaker in de kantlijn van een klantgesprek dan in een apart moment. Je hoort tussen neus en lippen door dat een opdrachtgever ook worstelt met een vraagstuk buiten de

scope van je huidige project — dat signaal is al waardevol, ook als je er zelf niets mee doet buiten het delen ervan.

Er is een wekelijkse sales stand-up waarin dit soort signalen en de lopende BD-doelen kort worden besproken. Dat hoeft geen grote exercitie te zijn: een paar zinnen over wat je hebt gezien of gehoord is al genoeg om het bij Youri en de rest op de radar te krijgen.

Wat voor deze module vooral telt: je hoeft niet te wachten op een groot moment om iets te melden. Een korte notitie, een vraag aan Youri, of gewoon iets noemen in de stand-up — dat is al de bijdrage die telt.

Checklist

Geen vinklijst om een project af te ronden, maar een paar vragen om jezelf af en toe te stellen:

- ☐ Heb ik echt doorgeluisterd naar wat mijn klant nog meer nodig heeft, buiten de scope van dit project?
- ☐ Heb ik deze week iets geleerd over de sector of het wereldje van mijn klant?
- ☐ Kan ik benoemen wat er aan mijn huidige werk schaalbaar of herhaalbaar is voor een andere klant of thema?
- ☐ Heb ik een BD-sigitaal gedeeld — met Youri, of in de wekelijkse sales stand-up?
- ☐ Weet ik bij wie ik terecht kan met een BD-vraag?

Verder leren

Wil je je verder in BD verdiepen — bijvoorbeeld omdat je merkt dat het je ligt, of omdat je rol daar meer naar opschuift? Er bestaat een uitgebreider leertraject van zes maanden, begeleid door Youri, dat dieper ingaat op onder meer marktverkenning, positionering, propositie-ontwikkeling, consultative selling en pipeline management. Vraag Youri ernaar als je hier interesse in hebt.

Deze startmodule is een eerste basis. Zodra de strategiesessie heeft plaatsgevonden en de rolverdeling rond BD concreter wordt, volgt een update met de dan geleerde lessen.