



Subject : <b>SAGE</b>	Frequency : <b>PERIODIC</b>
Keyword : <b>SAGE</b>	Circulation : <b>20000</b>
Publication : <b>SOLVAY BUSINESS</b>	Size : <b>117.63 cm<sup>2</sup></b>
Date : <b>01/12/2009</b>	1117 Id : <b>201001070800T</b>
Page(s) : <b>1</b>	

## CLUB ENTREPRENEURS

### Ondernemen is verkopen!

Na afloop van de voorbije Club Entrepreneurs, die gezamenlijk werd georganiseerd door Alumni Solvay en Polytech Mons Alumni, leken de talrijke deelnemers overtuigd: 'Ondernemen is verkopen'.

Angela Leone, succesvol serial entrepreneur (Unique interim, GRH Management en onlangs Sales Consult), beseft dat 90% van de Belgische ondernemingen kmo's zijn met minder dan 50 werknemers. Zij geeft voorbeelden en werkmiddelen waarmee het klantenbestand kan worden 'aangetrokken, behouden en versterkt' (GET, GRIP and GROW).

François Josz, commercieel directeur bij Sage Belux (uitgever van software voor boekhouding, CRM en commercieel beheer van kmo's, sponsor van de bijeenkomst) vermeldde een CRM-enquête over het beheer van de klantenrelatie binnen de Belgische kmo's.

Na het debat volgde een drink, waarna nog uitgebreid kon worden nagepraat.

