



Passie voor verkoop

GIJZEGEM - Kris De Schryver, zaakvoerder van Quadre-S, heeft heel wat ervaring in verkooptechnieken. De afgelopen 20 jaar stond hij met beide voeten in de dagelijkse praktijk en vanuit die ervaring voelt zijn bedrijf de problemen en bezorgdheden van ondernemers als geen ander aan.

Quadre-S is een ware verademing in het landschap van consultants. Passie voor verkoop is de belangrijkste drijfveer. Vanuit deze motivatie focust het bedrijf met zijn consultancy & trainingsactiviteiten op die bedrijven die hun verkoopactiviteiten willen optimaliseren en/of (her)structureren.

“Niet de theoretische benadering staat bij ons bovenaan, maar de ondernemer en de ondernemer alleen staat centraal in ons hele denken en doen”, verduidelijkt Kris De Schryver. “De afgelopen 20 jaar hebben onze consultants hun strepen verdiend zowel in multinationals als familiebedrijven en kmo's. Vanuit die ervaring voelen wij de problemen en bezorgdheden als geen ander aan. Een pragmatische benadering van de opdracht met praktisch bruikbare oplossingen die in de eerste plaats de specifieke bedrijfscultuur respecteren, is waarin wij ons

onderscheiden van de rest van de markt. Uiteraard gaan wij een theoretische benadering van onze opdracht niet uit de weg, maar enkel op voorwaarde dat dit relevant is voor de klant zelf. Dit is onze no-nonsense filosofie en dit is ook waarvoor u kiest als u samenwerkt met Quadre-S. Neem vandaag nog contact op en vertel ons waarmee we u morgen kunnen helpen.”

Kris De Schryver, Zaakvoerder Quadre-S bvba, Berkenlaan 65, B-9308 Gijzegem.
Info: +32 477 298 778, kris@quadres.be, www.quadres.be
IVC