



Hans Verbij
Rayondirecteur
AEGON Bedrijfspensioenen

In der Periode , in der ich mit Rob Overvliet gearbeitet habe, bestand seine Aufgabe darin, unsere Vertriebsorganisation von "commercial Service gerichtete" in ein "professionelles Account Management " zu wandeln.

Die spezifische Kraft seiner Virtual Power[®] Methode liegt sowohl in der Art, wie die Kundenanalyse in Aktionen und Aktivitäten umgesetzt wird, als auch in der Person Robs selbst.

Seine Arbeitsweise ist nicht die eines Dozenten gegenüber Studenten: In dem er zwischen seinen Kusteilnehmern steht, verschmilzt er mit dem ganzen Prozess und wird er ein Teil von Ihm. Hierdurch werden bemerkenswerte Resultate erzielt und ist Virtual Power[®] "a way of working" geworden.