



‘WE HELPEN
KLANTEN KANSEN
TE ZIEN EN
DAAROP IN TE
SPRINGEN’

Kees Ruiters,

sales director Converged and System Solutions bij Tech Data

De afspraak voor Op de koffie vindt deze keer laat in de middag plaats in Naarden. Gastheer Kees Ruiters van Tech Data geniet het liefst van cappuccino maar drinkt gezien het tijdstip nu water. “We willen onze partners helpen succesvoller zaken te doen.”

door: Edwin Feldmann
foto's: Eric Luteijn

Kees Ruiters is sales director Converged and System Solutions bij Tech Data, voorheen Avnet Technology Solutions. Hiermee voegt hij een nieuw hoofdstuk toe aan zijn carrière die hij in 1990 als verkoper bij Maxcom begon. Vervolgens werkte hij bij Touch The Progress (TTP) en richtte hij een eigen bedrijf op in reseller-markt. Nadat hij dat had verkocht, kwam hij in dienst bij de internationale distributeur Bellmicro. Via een overname kwam hij uiteindelijk terecht bij Avnet waar hij inmiddels diverse functies heeft gehad. Op zijn laatste visitekaartje van Avnet staat zijn huidige functie maar dat tijdperk is nu voorbij want Avnet TS is dit voorjaar overgenomen door Tech Data. Nieuwe visitekaartjes met de bedrijfsnaam Tech Data heeft hij nog niet. “Er wordt hier druk gewerkt aan het doorvoeren van een nieuwe huisstijl. Alle oude logo's en naamborden zijn inmiddels verwijderd en de nieuwe worden binnenkort geplaatst”, aldus Ruiters.

Partners succesvoller maken

Ruiters is verantwoordelijk voor de verkoopresultaten van een van de onderdelen Converged and System Solutions.

Deze unit is een van de drie business units waaruit de verder organisatie uit bestaat: Networking en Security, Software en XaaS en Converged (een combinatie van compute-, networking- en storage-oplossingen). Hij vertelt enthousiast over zijn relatie met de partners van het bedrijf. “Wij willen onze partners helpen om succesvoller zaken te doen in de markt. Dat is onze rol en die kan op verschillende manieren met tastbare dienstverlening worden ingevuld, zoals trainingen en cursussen, advies en materialen”, aldus de sales director.

‘Wij benaderen
klanten proactief’

Hij vervolgt: “Om succesvoller te zijn, benaderen we de klanten proactief. We vertellen hen wat we denken dat zij zouden kunnen doen omdat wij zien waar de markt naartoe



gaat en deze kennis met onze partners graag willen delen. We komen dus niet alleen halen, maar we komen ook juist iets van onszelf brengen. Daarin maken we het verschil.” Dat alles met het doel om business partners te helpen om nieuwe trends te ontdekken en om kansen in de markt te herkennen en daarop in te springen.

Financiële diensten

Een van die kansen is financiële dienstverlening, vertelt Ruiters. “De afdeling financial services van Tech Data groeit enorm en is daarom ook in mankracht uitgebreid. Bedrijven willen op een andere manier met hun geld omgaan. Er zijn genoeg organisaties die niet meer zomaar een ton of een half miljoen in een draaiend systeem investeren. Zij willen met hun cashflow op een andere manier omgaan. Daarom kopen sommige

‘Er moet altijd weer een strik opzitten’

organisaties geen spullen meer voor het datacenter, maar huren of leasen ze die. Met het geld dat ze daarbij overhouden, kunnen ze andere investeringen doen. Daardoor liggen er een mooie kansen in het verschieft voor financiële diensten.”

Data vernietigen

Een ander opkomende vraag vanuit de klanten, is die van data erasure. Zeker met de aankomende Europese GDPR-regelgeving willen bedrijven hun data van oude hardware zorgvuldig en goed vernietigen. Daar zijn gecertificeerde processen voor en ook die diensten biedt Tech Data sinds kort aan, aldus Ruiters.

Die strenge eisen passen overigens wel bij de werkstijl van Ruiters. “Iedere keer dat je zaken doet met een partner, moet er weer een strik op zitten. Niet alleen bij de eerste of tweede keer, maar ook de honderdste keer, want anders lopen de klanten weg. Als je dat doet, heb je daar voordeel van en houd je een loyale groep partners.” «

