

U VERKOOPT EEN DIENST OF EEN PRODUCT MAAR GEEN CONTRACT INZAKE KORTLOPENDE LENINGEN

Debiteurenbeheer is de op één na belangrijkste bezigheid binnen iedere organisatie. Eerst moet je verkopen en daarna zorgen dat je factuur wordt betaald. Want omzet is pas omzet als het op je bankrekening is bijgeschreven.



Hoe vanzelfsprekend het zou moeten zijn, werkt in de praktijk heel anders.

Die factuur wordt niet altijd binnen de door jou gestelde 14 dagen betaald. Jouw klant hanteert namelijk 30 dagen of zelfs 60 dagen naar zijn leveranciers. Of je klant betaalt pas nadat je hem een herinnering hebt gestuurd.

Enorm vervelend! Maar je bent niet de enige en er is een oplossing.

Debiteuren beheren is een veelomvattende functie binnen een organisatie en gaat verder dan alleen maar bellen met de boodschap “Je moet betalen!”.

Ook is lang niet iedereen geschikt voor dit werk. Je moet er passie voor hebben en van een ouderdomsanalyse fanatiek worden.

Maar debiteuren beheren is ook luisteren naar signalen waarom er niet betaald wordt. Met de juiste charme, geduld en communicatieve vaardigheden maakt een debiteuren beheerder zich onmisbaar binnen ieder bedrijf waar betalingstermijnen gelden.



Salvors is de aangewezen partner voor effectief debiteurenbeheer. Zo hoef je er niet iemand voor in dienst te nemen, maar kun je rekenen op wekelijkse onverstoorde opvolging van de openstaande facturen.

Na iedere debiteurenbeheer sessie volgt een gespreksverslag rapportage met aandachtspunten en instructies indien er sprake is van een klacht bijvoorbeeld.

Wij openen een telefoonlijn waarop jouw debiteuren ons (jouw afdeling debiteurenbeheer) kunnen bereiken.

Nooit meer irritatie over niet betalende klanten kan simpel en plug & play geregeld worden in samenwerking met Salvors – jouw externe debiteurenbeheer afdeling.

In samenwerking
met Salvors **ligt uw
liquiditeit op koers.**