



De Kracht van CloudNextCare: hoe sales ontwikkelde bij NextNovate

Dutch IT Channel Awards nominatie Sales Manager of the Year 2025

De Kracht van CloudNextCare: hoe sales ontwikkelde bij NextNovate

Uitzonderlijk sales-leiderschap in 2025 gaat niet over het overtreffen van verkoopdoelstellingen op korte termijn; het gaat over het bouwen van een strategische visie die het fundament legt voor duurzaam succes.

Martijn Veenstra, Head of Workspaces, Sales & Customer Success bij NextNovate, belichaamt dit moderne leiderschap.

Onder zijn sales-leiding is NextNovate in de afgelopen jaren uitgegroeid tot **één van de grootste Nederlandse Google Premier Partners** op het gebied van Google Cloud. Dit is geen toeval, maar het directe resultaat van een fundamentele 'innovatie in verkoopstrategie' die Martijn heeft ontworpen en geïmplementeerd: de **CloudNextCare** propositie.

De Visie: De weg naar continue waarde

NextNovate zag dat de traditionele salescyclus in de IT-sector – project implementeren, factuur sturen, en door naar de volgende – een doodlopende weg was. De echte klantbehoefte lag in continue begeleiding, proactief beheer en strategisch advies.

Martijn's visie was helder: NextNovate moest transformeren van een 'reseller' naar een 'partner'. Om dit te bereiken, was een nieuw verkoopmodel nodig.

De Strateeg: Ontwerper van CloudNextCare

Martijn Veenstra is de **architect van het CloudNextCare-programma** van NextNovate. Hij vertaalde de abstracte behoefte aan 'meerwaarde' in een concreet, schaalbaar en verkoopbaar dienstenpakket.

Hij ontwierp een gelaagd model met verschillende tiers (Essentials, Plus, Premium, Total Care) dat het salesteam in staat stelde om op elk niveau waarde te bieden – van MKB tot grootzakelijke klant. Hij 'productiviseerde' complexe diensten zoals security scans, licentie-optimalisatie en proactief CSM-beheer, waardoor ze tastbaar en verkoopbaar werden.



Innovatie in verkoopstrategie

De award eert 'innovatie in verkoopstrategieën' en 'het vermogen om een team te motiveren'. NextNovate's aanpak is een masterclass in beide.

1. De Strategische Shift: Verkopen wat de klant nodig heeft

De CloudNextCare propositie veranderde het salesgesprek fundamenteel:

- **Van prijs naar waarde:** Het gesprek verschoof van "Wat kost een licentie?" naar "Hoeveel waarde kunnen we uit uw licentie halen?".
- **Van reactief naar proactief:** Het team verkocht niet langer 'support-uren' (reactief), maar 'ontzorging' via een Dedicated CSM en proactieve audits.
- **Van korte termijn (project) naar lange termijn (ARR):** Martijn stuurde zijn team naar het opbouwen van duurzame, langdurige klantrelaties met terugkerende omzet (Annual Recurring Revenue), wat zorgt voor een gezonde en voorspelbare bedrijfsvoering.

2. Een gemotiveerd en succesvol team

Een salesmanager kan alleen slagen als het team de visie omarmt. Martijn slaagde hierin:

- **Unieke propositie:** Hij gaf zijn team een uniek wapen in handen. Met CloudNextCare kon het team zich direct onderscheiden van elke andere Google-partner in de markt. Dit geeft verkopers zelfvertrouwen en een concreet verhaal.
- **Heldere kaders:** Door de propositie in duidelijke 'Tiers' te gieten, gaf hij het team een helder kader om mee te werken. Geen vage beloftes over 'service', maar concrete pakketten met duidelijke deliverables.
- **Focus op partnerschap:** Hij motiveerde het team om te denken als consultants en strategische partners, niet als 'license pushers'. Deze meer inhoudelijke rol is voor moderne salesprofessionals significant motiverender en leidt tot meer werkplezier en lagere verloopcijfers.



Aanzienlijke successen: het resultaat

Het resultaat van Martijn's leiderschap en strategie is direct meetbaar en indrukwekkend.

Onder zijn leiding heeft de Workspaces & Identity afdeling van NextNovate een exponentiële groei doorgemaakt. De succesvolle adoptie van het CloudNextCare model door nieuwe en bestaande klanten is de directe motor geweest achter de groei die NextNovate heeft gepositioneerd als **één van de grootste en meest gerespecteerde Google Premier Partners in Nederland**.

De verkoopdoelstellingen werden niet alleen behaald; ze werden overtroffen door de focus te verleggen naar duurzame omzetstromen en een significant hogere klantwaarde per klant.

Het meest recente voorbeeld is het **GenAI Acceleration Program**. Martijn's team identificeerde de acute behoefte in de markt: niet alleen toegang tot AI, maar vooral veilige en verantwoorde adoptie. Deze marktbehoefte aan **AI-geletterdheid** is vertaald in een krachtige, nieuwe propositie die klanten helpt AI-risico's te beheersen. Dit bewijst dat zijn 'innovatie in verkoopstrategie' geen eenmalig succes was, maar een doorlopend proces om het team te wapenen met de meest relevante, hoogwaardige oplossingen.

Conclusie: De architect van de groei

Martijn Veenstra heeft bewezen meer te zijn dan een Sales Manager. Hij heeft zijn team niet alleen geleid naar succes; hij heeft de weg ernaartoe zélf ontworpen. Door de creatie van CloudNextCare gaf hij zijn team de tools om te excelleren en transformeerde hij de salesaanpak van NextNovate. **Hij is de duidelijke keuze voor 'Sales Manager of the Year'.**

