

# DocuSign eSignature voor de salesafdeling

De opkomst van de digitale transformatie is niet meer tegen te houden. En nu de wereld op z'n kop staat en trends binnen het bedrijfsleven zoals thuiswerken zich steeds sneller ontwikkelen, moeten salesteams deze ontwikkelingen bijbenen, want anders lopen ze het risico de boot te missen.

Een succesvolle salesafdeling zonder persoonlijke overeenkomsten is bijna niet voor te stellen. Maar nu steeds meer mensen thuiswerken en de maatregelen om afstand te houden steeds strenger worden, is het niet meer praktisch om deals persoonlijk te sluiten.

Dus hoe kan de salesafdeling toch succes boeken in een omgeving waarin het steeds moeilijker wordt om contracten af te handelen, toestemming vast te leggen en resultaten te leveren? Technologie biedt in dat geval het antwoord. Digitale tools zijn geen leuk extraatje meer. Ze vormen in het nieuwe normaal een gangbaar en zelfs essentieel onderdeel van de salesafdeling.

Met eSignature kan je salesteam meer deals sluiten en tegelijkertijd tijd, geld en middelen besparen.

In dit eBook:



Onderstrepen we het belang van overeenkomsten voor de salesafdeling



Bekijken we de voordelen van DocuSign eSignature voor salesteams



Zien we hoe eSignature de sales bevordert bij het internationale financebedrijf GoCardless

## Het belang van een handtekening

Zonder overeenkomsten zouden veel bedrijven gebukt gaan onder allerlei vertragingen. Het belangrijkste onderdeel van een overeenkomst is nog wel de handtekening die onderaan het document moet worden gezet. Een handtekening betekent immers dat de verkoop is gesloten en geeft het begin van een relatie aan, ongeacht of het nu gaat om het waarborgen van de naleving of het afspreken van contractbepalingen.

De manier waarop je toestemming vastlegt, spreekt boekdelen over je organisatie. Als een organisatie nog met een pen gezette handtekeningen vereist, worden er waarschijnlijk nog verouderde tools en processen gebruikt. En als je de digitalisering nog niet hebt omarmd, hoe kun je dan opboksen tegen de snelheid, efficiëntie en veiligheid die je concurrenten bieden?

Het is dus geen verrassing dat de beste salesteams elektronische handtekeningen gebruiken. Hiermee kunnen ze namelijk ook vanuit huis of onderweg documenten laten ondertekenen.

Met eSignature kun je overeenkomsten snel, gemakkelijk en veilig afhandelen. Door je bedrijfsprocessen effectiever in te richten, geef je je klanten het vertrouwen in de toekomst van de zakenrelatie.

## Voordelen van eSignature voor salesafdelingen

De voordelen van eSignature voor salesafdelingen zijn duidelijk: je sluit meer deals (zelfs als je thuiswerkt), je stroomlijnt de salespijlijn tijdens economisch zware tijden, je zorgt voor meer overzicht voor je klanten en je bent minder tijd kwijt aan administratieve werkzaamheden (en houdt dus meer tijd over voor je salestaken).

Deals die met een elektronische handtekening worden bezegeld, bieden bovendien meer zekerheid en transparantie en kunnen gemakkelijker worden geïntegreerd met je CRM-systeem. Als je een goed overzicht hebt van je overeenkomsten, is het gemakkelijker om de relatie met je klanten op te bouwen.

En door eSignature te combineren met **PowerForms** profiteer je van nog meer voordelen.

Met PowerForms kunnen salesmedewerkers aangepaste formulieren en documenten genereren die moeten worden ondertekend. Zo voorkom je de voorbereidingstijd die vaak gepaard gaat met het opstellen van NDA's, salesorderformulieren en wijzigingsaanvragen.

Door beide tools samen te gebruiken, kun je workflows automatiseren, de administratieve druk verlagen en salesmedewerkers helpen om niet alleen meer waarde te leveren, maar zich daardoor ook waardevoller te voelen.

Hieronder beschrijven we vijf bijkomende voordelen van DocuSign eSignature voor salesteams.

## Sneller en meer deals sluiten

DocuSign eSignature helpt je salesteams om sneller deals te sluiten. Dit hele proces is vaak een van de meest tijdrovende onderdelen van het werk van de salesafdeling, zeker nu veel salesmedewerkers thuiswerken. Als er geen deals worden gesloten, zal de rest van het bedrijf trager en inefficiënt worden, waardoor het lastiger wordt om orders te verwerken.

Maar het sluiten van een deal kan heel wat voeten in de aarde hebben. Uit een rapport van CSO Insights over salesprestaties in 2019 blijkt dat het bij bijna driekwart (74,6%) van de nieuwe B2B-sales tot wel vier maanden kan duren om een deal te sluiten.

En bij bijna de helft (46,4%) duurt het zelfs minimaal zeven maanden. Het zou dus geweldig zijn als je sneller deals kunt sluiten zonder daarbij de klantervaring nadelig te beïnvloeden.

Met DocuSign eSignature kunnen salesteams bijna 82% van de overeenkomsten binnen één dag afhandelen, en de helft zelfs binnen een kwartier.

En aangezien het proces volledig digitaal is, kunnen zelfs salesmedewerkers die vanuit huis werken een deal binnen een paar minuten afhandelen. Met al deze tijdbesparingen kunnen je salesprofessionals focussen op waar ze goed in zijn: sales.

## De interne salesprocessen stroomlijnen

In onze moderne, mobielgerichte wereld zijn elektronische handtekeningen een groot pluspunt. Helaas leiden ouderwetse systemen en papierafhankelijke processen nog altijd tot vertragingen in deals. Tegenwoordig zou je altijd en overal een overeenkomst moeten kunnen sluiten, ongeacht waar een klant zich bevindt.

Met eSignature is dat geen probleem. Het werkt namelijk op alle apparaten, zoals je pc op kantoor, je laptop thuis en zelfs je mobiele telefoon. De intuïtieve interface en ondersteuning voor verschillende talen maken het een gebruiksvriendelijke optie voor zowel je salesteam als je klanten.

DocuSign eSignature zorgt voor een compleet digitaal salesproces, van de onderhandeling tot CPQ-offertes en oplevering. Het resultaat is een efficiënter en productiever salesteam.

## De klantervaring verbeteren

In het onderzoek The State of Systems of Agreement 2019, uitgevoerd door Forrester Consulting in opdracht van DocuSign, geeft bijna de helft (45%) van de bedrijven aan dat een inefficiënte, handmatige afhandeling van overeenkomsten tot slechte gebruikerservaringen heeft geleid.

Maar elektronische handtekeningen kunnen het tijt keren. Met eSignature behoren papieren overeenkomsten namelijk tot het verleden. Je hoeft contracten dus niet meer te printen, ondertekenen, scannen of per post te verzenden. Het enige dat je hoeft te doen, is een overeenkomst digitaal te verzenden. Vervolgens krijg je 'm binnen een paar minuten ondertekend terug.

Met eSignature profiteer je bovendien van toonaangevende beveiligingsniveaus, zodat de vertrouwelijke gegevens van je klanten veilig zijn. De volledige audittrails bieden duidelijkheid op juridisch gebied en zorgen ervoor dat overeenkomsten rechtsgeldig zijn. Het is heel belangrijk dat je salesmedewerkers en klanten op de veiligheid van je systeem kunnen vertrouwen, zeker nu het vaak niet meer mogelijk is om deals persoonlijk te sluiten.

Het voordeel van DocuSign eSignature is duidelijk: met transparante overeenkomsten houd je je klanten tevreden.

## Integreren, automatiseren en versnellen

Met alleen DocuSign eSignature kun je het salesproces al flink verbeteren, maar het kan ook goed samenwerken met andere systemen. DocuSign biedt een flexibel platform dat je kunt integreren met je bestaande systemen of de basis kan vormen voor de toekomst.

eSignature is een handomdraai te integreren met de meest populaire CRM-systemen zoals Salesforce en NetSuite. Zo kun je direct je processen automatiseren en waarde genereren.

De volgende oplossingen verbeteren de workflows van je salesteam nog meer:

- DocuSign Gen voor Salesforce (moeiteloos gegevens over klanten, producten en prijzen samenvoegen om overeenkomsten te genereren)
- DocuSign Negotiate voor Salesforce (overleggen met interne en externe beoordelaars om overeenkomsten inhoudelijk af te stemmen en goed te keuren)
- DocuSign CLM voor Salesforce (processen gedurende de contractlevenscyclus automatiseren – rechtstreeks vanuit Salesforce)

Ook als je pas aan het begin van de digitale transformatie staat, zit je met eSignature goed. Het is een flexibele oplossing, die je ook in de toekomst kunt integreren met je systeem naar keuze.

## Intuïtief en gebruiksvriendelijk

eSignature heeft een intuïtieve en gebruiksvriendelijke interface, zodat je teams snel meer waarde kunnen leveren. Ze hoeven namelijk geen langdurige trainingssessies te volgen om het systeem te kunnen gebruiken. Gewoon installeren en ermee aan de slag gaan, zo simpel is het.

En dat is belangrijk, aangezien elke vertraging in de digitalisering kosten met zich meebrengt. En wist je dat uit het onderzoeksrapport The State of Systems of Agreement 2019 van Forrester Consulting blijkt dat bij grote bedrijven maar liefst tweederde van de afdelingen minimaal 500 overeenkomsten per maand verwerkt?

Het is een weektaak om al deze documenten te verwerken.

eSignature vereenvoudigt de afhandeling van overeenkomsten voor interne teams en externe partijen door tijdrovende processen te voorkomen. Je bent dus minder tijd kwijt aan administratieve taken en houdt meer tijd over voor salesactiviteiten.

## eSignature en werken in 'het nieuwe normaal'

Als je je salesteams wilt voorbereiden op de toekomst, kun je niet om DocuSign eSignature heen.

Nu thuiswerken steeds meer de norm wordt voor medewerkers, zijn elektronische handtekeningen relevanter dan ooit tevoren. En nu het voor salesteams niet mogelijk is om persoonlijk deals te sluiten, kunnen je salesmedewerkers elk voordeel goed gebruiken.

Thuiswerken mag natuurlijk geen belemmering zijn voor het vastleggen van toestemming en het afhandelen van overeenkomsten. Met DocuSign eSignature kunnen salesteams deze nieuwe uitdagingen het hoofd bieden. Het is gebruiksvriendelijk, geschikt voor mobiele apparaten en stelt je medewerkers in staat om altijd en overal toestemming vast te leggen.

Het toenemende gebruik van digitale technologie door de gevolgen van het coronavirus is onomkeerbaar. Salesteams moeten elk technologisch voordeel benutten, anders lopen ze het risico om de boot te missen.

## Integratie van DocuSign eSignature met bestaande salessystemen

DocuSign eSignature is onderdeel van DocuSign Agreement Cloud.

Agreement Cloud helpt organisaties de afhandeling van overeenkomsten te automatiseren en verbinden. Dit omvat het maken van sjablonen voor contracten, verzamelen van elektronische handtekeningen en opslaan van afgehandelde overeenkomsten in je CRM-systeem. Zo kun je gemakkelijker je leads beheren, zodat je salesteam sneller en met minder risico zaken kan doen. Dit resulteert weer in lagere kosten en een betere ervaring voor alle betrokkenen.

Met DocuSign eSignature zet je de eerste stap om het vastleggen van toestemming te vereenvoudigen. Maar dat is pas het begin, want de processen die komen kijken vóór en na het ondertekenen van een overeenkomst zijn vaak nog handmatig. Salesteams zijn veel tijd kwijt aan werkzaamheden die alleen maar het tempo uit de zaak halen, zoals het opstellen van contracten of het archiveren van afgehandelde overeenkomsten. Bovendien zorgen ze alleen maar voor meer risico en frustraties bij klanten en medewerkers.

Maar dankzij DocuSign CLM behoren handmatige contractprocessen tot het verleden. DocuSign CLM automatiseert het opstellen, opslaan en verlengen van contracten, stroomlijnt de workflow en zorgt voor meer efficiëntie op de inkoopafdeling.

Combineer dit met DocuSign Intelligent Insights, mogelijk gemaakt door Seal Software, zodat je salesafdeling snel clauses in hun overeenkomsten kan vinden en analyseren. Intelligent Insights kan overeenkomsten in verschillende DocuSign eSignature-accounts, interne systemen en externe opslagplaatsen indexeren en doorzoeken. Het biedt daarnaast analyses, die je salesteam kan gebruiken om contracten één op één te vergelijken en risico's en kansen in bestaande overeenkomsten op te sporen.

Met meer dan 350 integratiemodules kan je team met Agreement Cloud gemakkelijker overeenkomsten opstellen. DocuSign eSignature is dus de eerste stap, maar het bredere DocuSign Agreement Cloud-platform kan alle processen op de salesafdeling van begin tot eind transformeren.

## Klantervaring: Go Cardless

### Van eSignature naar internationale groei

De mogelijkheid om eSignature te integreren met bestaande systemen, dat was wat GoCardless, een financebedrijf dat terugkerende betalingen voor bedrijven faciliteert, zo bekoorde aan DocuSign. In 2015 ging de start-up op zoek naar een oplossing die goed zou aansluiten op het Salesforce-systeem dat al in gebruik was.

Maar naarmate het bedrijf groeide, zag GoCardless de waarde van DocuSign Agreement Cloud. Door het opstellen van contracten te automatiseren, kon het bedrijf zijn salesproces transformeren.

“We hoeven niet elke keer naar de tekentafel om een contract op te stellen, controleren, beoordelen en goedkeuren”, vertelt Siamac Rezaiezadeh, Head of Global Enterprise Sales.

“We zijn van start-up naar scale-up gegaan; en niet in slechts één markt, maar in meerdere. Om die sprong te kunnen maken, moesten we sneller omzet genereren. Dat is ons gelukt dankzij de automatische afhandeling van overeenkomsten in DocuSign”, zegt Rezaiezadeh.

## Conclusie

De wereld is aan het veranderen, en salesteams moeten alle zeilen bijzetten om de ontwikkelingen bij te houden.

Door zichzelf te verbeteren en nieuwe technologie toe te passen kunnen ze een concurrentievoordeel behalen dat de doorslag kan geven.

Met DocuSign eSignature kunnen salesteams sneller en automatisch deals sluiten, de veiligheid van bedrijfskritieke documenten waarborgen en tijdrovende administratieve taken voorkomen.

En zo houdt je team meer tijd over voor belangrijkere taken.

**Meld je vandaag nog aan voor de gratis proefperiode van 30 dagen voor DocuSign eSignature.**

**“Om die sprong te kunnen maken, moesten we sneller omzet genereren. Dat is ons gelukt dankzij de automatische afhandeling van overeenkomsten in DocuSign.”**

**Siamac Rezaiezadeh**  
Head of Global Enterprise Sales  
Go Cardless

---

#### Over DocuSign

DocuSign faciliteert het zakendoen tussen organisaties door het voorbereiden, ondertekenen en beheren van overeenkomsten en het ondernemen van actie daarop te automatiseren. Via ons DocuSign Agreement Cloud-platform biedt DocuSign eSignature aan: wereldwijd de meest gebruikte manier om documenten elektronisch te ondertekenen – altijd, overal en op elk apparaat. Inmiddels gebruiken meer dan 500.000 klanten en honderden miljoenen gebruikers in meer dan 180 landen DocuSign voor betere overeenkomsten.

**DocuSign, Inc.**  
9 Appold Street, 2nd Floor  
Londen, EG 2AP, Verenigd  
Koninkrijk

[docuSign.nl](https://www.docuSign.nl)

**Voor meer informatie**  
[emea@docuSign.com](mailto:emea@docuSign.com)  
+31 20 808 5264