

# P E R S B E R I C H T

## Boek 'Sales Bijdehand' verschenen

Haarlem, 26 november 2008 – Vandaag verschijnt het boek 'Sales Bijdehand', waarin tot groot genoegen van velen eindelijk de columns van Rikkert Walbeek zijn verzameld.

Het boek heeft twee covers. De 'voorkant' met als titel 'Sales Bijdehand' is de verzameling van alle columns van Walbeek die de afgelopen drie jaar zijn verschenen in het vakblad SalesExpert, het magazine voor sales en accountmanagement in Nederland.

De 'achterkant' met als titel 'Sales bij de hand' is een verzameling van zijn leukste weblog artikelen. Walbeek is oprichter van Nederlands eerste weblog over sales: [www.salesiseenvak.nl](http://www.salesiseenvak.nl).

**Het boek is in gedrukte vorm te koop en tevens GRATIS als eBook te downloaden op [www.salesbijdehand.nl](http://www.salesbijdehand.nl).**

Rikkert Walbeek staat bekend om zijn scherpe columns. Soms op het randje, maar altijd met een knipoog. Hij is niet bang een standpunt in te nemen en die vervolgens scherp, maar met een humoristische instelling te beschrijven. "Ach, ik geef nu eenmaal graag mijn mening en houd ervan daarbij wat te chargeren. Dan is het in ieder geval duidelijk", aldus de schrijver.

Waar de columns voornamelijk een punt maken, hebben zijn weblog artikelen veel meer een informatief karakter. Om deze tegenstelling visueel vorm te geven, is gekozen voor een boek met twee covers.

Sales Bijdehand is een vlot en makkelijk leesbaar boek voor iedereen die een commerciële functie uitoefent. Het leent zich ideaal als (relatie)geschenk voor mensen in het vakgebied.

### De auteur

Rikkert Walbeek (1970) is ruim 10 jaar actief geweest in verschillende salesfuncties, voornamelijk bij Amerikaanse ICT organisaties.

In 2002 besloot hij SalesXeed op te richten, een organisatie die zich richt op Sales Outsourcing, Interim Sales en Sales Recruitment. Zie [www.salesxeed.com](http://www.salesxeed.com)

Walbeek wordt regelmatig gevraagd voor lezingen, advies en workshops waarbij sales als onderwerp centraal staat. Hij is misschien wel het best te omschrijven als een 'sales gek' pur sang: hij *is* sales.

In 2006 startte Rikkert Nederlands eerste weblog over sales: [www.salesiseenvak.nl](http://www.salesiseenvak.nl)  
Zijn weblog heeft een informatief karakter en belicht het salesvak voornamelijk vanuit de praktijk.

Dat schrijven Rikkert gemakkelijk afaat en tevens plezier oplevert, bewees hij al eerder met de publicatie van "De headhunter en de dode bestuurder", de businessthriller die hij samen met Rob van Wissen schreef. (zie [www.deheadhunter.nl](http://www.deheadhunter.nl) )

-----  
Noot voor de redactie, niet voor publicatie:  
Voor meer informatie over 'Sales Bijdehand' kunt u contact opnemen met:

Rikkert Walbeek, 06 – 29 051 040 [rikkert@salesbijdehand.nl](mailto:rikkert@salesbijdehand.nl)