



DE STABIELSTE ROUTE NAAR ECHTE GROEI

Geen koude leads. Wel gesprekken die tellen.

Growth Hub brengt jouw verhaal tot bij de juiste beslissers,
menselijk, gericht en gekwalificeerd.

JOUW
NODEN.
JOUW
CRITERIA.
JOUW
OPPORTUNITEIT.

Veel afspraken. Weinig kansen. Dat is geen groei.

Volume vult je agenda. Kwaliteit vult je pipeline.

Volume



Namen en afspraken
zonder koopkans.

Kwaliteit



Behoefte, budget en fit —
getoetst aan jouw
kwalificatiefactoren.

Momentum



Sales praat met mensen
die verder willen.



Een sterk verhaal opent nieuwe doorgangen.

We wijzen de weg: we vinden de juiste prospects, leggen het eerste contact en openen deuren die anders gesloten blijven.

Van SQL tot dealclosing: jij kiest hoe ver we meegaan.

Alleen gekwalificeerde opportuniteiten, ondersteuning bij de eerste meeting of een volledige 360° salescyclus.

01 SQL

Een gekwalificeerd gesprek, getoetst aan jouw criteria.

02 MEETING SUPPORT

Vorbereiden, mee opvolgen en ondersteunen bij de eerste meeting.

03 FULL CYCLE 360°

Van prospectie en nurturing tot opvolging, advies en dealclosing.

Wij bellen niet om te verkopen. Wij bellen om te begrijpen.

01

Doorgronden

Markt, ideale klant en commerciële ambitie scherpstellen.

— **02**

Vertellen

Een verhaal bouwen dat relevantie en nieuwsgierigheid creëert.

— **03**

Luisteren

Behoefte, timing en context aftoetsen zonder te pushen.

— **04**

Verbinden

Een warm, gekwalificeerd gesprek naar jouw team brengen.

Een lead telt pas als het een echte opportuniteit is.

Wij dragen pas over als...

- de organisatie binnen de afgesproken scope past
- er een concrete behoefte of uitdaging is
- budget of investeringsbereidheid aanwezig is
- de beslisser interesse heeft in een verdiepend gesprek



Vader en zoon. Eén commerciële groeimotor.

Maxim brengt energie en commerciële drive.
Frankie brengt ervaring en rust.
Samen geven ze Growth Hub een gezicht.

GROWTH HUB

Wij laten toeval buiten spel.

Een duidelijk proces, transparante rapportage en een groeiritme dat blijft werken.

1

Opvolgen

Afspraken bevestigen, no-shows herplannen en kansen warm houden.

2

Metten

Transparant rapporteren wat werkt, waar prospects afhaken en waarom.

3

Bijsturen

Doelgroep, verhaal en aanpak samen verfijnen voor betere gesprekken.

+50

bedrijven geholpen

5

jaar ervaring

96%

klantentevredenheid

+3000

prospects voor klanten

Jij sluit de deal. Wij zorgen dat het gesprek telt.

Klaar om nieuwe doorgangen naar klanten te openen?

Plan een eerste verkenning

MAXIM LIESENS

+32 471 45 34 76
maxim.liessens@growth-hub-sales.com

FRANKIE LIESENS

+32 475 64 48 94
frankie.liessens@growth-hub-sales.com



BEZOEK ONZE WEBSITE

growth-hub-sales.com