



## Werkblad 11: Checklist Interviewvragen (voorbeeld)

### Algemene achtergrondvragen

1. Waarom bent juist u uitgekozen als commercieel verantwoordelijke voor ons als account te worden?
2. Welke soortgelijke bedrijven doet u en wat voegt dat voor waarde toe voor ons?
3. In welke mate heeft u meegewerkt aan het RAVA plan?
4. Wat wordt de relatie tussen u en de procesverantwoordelijke, de heer of mevrouw X?

### Begrip RAVA / proces

5. Wij hebben in onze presentatie aangegeven een prijsstelling te willen voor het leveren van PBM's voor onze 1700 directe medewerkers. Jullie hebben een prijslijst ingestuurd, waardoor onze vraag eigenlijk onbeantwoord is gebleven. Kunt u dit verklaren en hoe komt u tot een totaalprijs voor 1700 directe medewerkers?
6. In het verleden hebben we meerdere aanbidders gekozen omdat niet iedere aanbieder een compleet pakket kon leveren. Hoe gaat u ervoor zorgen dat het gehele gewenste pakket door u kan worden geleverd? Hoe gaat u hierbij om met derden (= andere suppliers)

### Algemene vragen voor commercieel verantwoordelijke

7. Hoe ziet u het bestel- en leverproces?
8. We gaan afscheid nemen van aanbidders die mogelijk wel een rol als subcontractor gaan spelen. Hoe gaat u dit oppakken?
9. Hoe gaat u om met nieuwe wensen vanuit IHC tav producten?
10. Hoe gaat u om met verschillende behoeften bij de verschillende units en binnen de units verschillende lokaties? Niet iedereen wil hetzelfde totale pakket (meer een deelgebied ervan)
11. Hoe gaat u om met veiligheidsrisico's en liabilities?
12. Hoe gaat u om met informatie over nieuwe producten die voor ons kostenbesparingen zouden kunnen opleveren?
13. Hoe gaat u om met nieuwe normeringen en de impact op het assortiment? Hoe ondersteunt u de organisatie ogv opleidingen, normeringen, wettelijke eisen etc

### Specifieke vragen nav RAVA plan

14. U stelt voor om de pas- en meetservice bij u op lokatie te doen. Waarom doet u dat niet bij ons op lokatie?
15. U geeft aan een "noodvoorraad" neer te leggen. Hoe ziet u dit; wie beheert dit?
16. U geeft aan de mogelijkheid te bieden tot verzamelfacturatie per maand; vier weken of 2 weken. Hoe gaat u om met verrekening per unit?
17. U spreekt over klantspecifieke managementrapportages. Hoe ziet u die rapportages? Wie doet dit wanneer en wat levert het op?
18. Levert u altijd binnen het uur als er calamiteiten zijn en hoe organiseert u dit?