# Eye for Cash

## Mariëlle Kitsz

*"Verleid je klanten snel te betalen!"*

Als ondernemer zijn er veel onzekerheden. Een waarvan je wakker kunt liggen: worden mijn facturen wel betaald?

Grote ondernemingen hebben hele afdelingen om ervoor te zorgen dat hun facturen betaald worden. Sterker nog, ik heb deze afdelingen geleid! En nu wil ik de kennis van multinationals bereikbaar maken voor ZZP-ers en MKB-ers.

Zie jij op tegen het werk om de betaling binnen te krijgen? Denk je dat vragen om de betaling de klantrelatie verstoort? Durf je niet met een klant in zee te gaan omdat je onderbuik zegt dat hij niet zal betalen? Weet je niet welk boekhoudpakket je moet kiezen?

Wil je ook een goede nachtrust omdat je weet dat jouw facturen betaald worden? Laat het me weten!

## Bedrijfsgegevens


**Eye for Cash**
Pieter van den Zandestraat 17
2513TL 's-Gravenhage
Nederland

0653692635
0653692635

marielle@eyeforcash.com

www.eyeforcash.com


## Talenten

| | |
|---|---|
| Organiseren | ★★★★★ |
| Oplossend vemogen | ★★★★★ |
| Flexibel | ★★★★★ |
| Telefonisch incassere n | ★★★★★ |
| Proces analyse | ★★★★★ |



## Bedrijfsgegevens

**Eye for Cash**
Pieter van den Zandestraat 17
2513TL 's-Gravenhage
Nederland

0653692635
0653692635

marielle@eyeforcash.com

www.eyeforcash.com

## Talenten



# Portfolio: **Begeleiding start-up**

De klant spreekt:
"Mariëlle, heeft ons als adviseur/creditmanager bij de start van PYRO-IFPS, industriële brandbeveiliging uitstekend geholpen.
Zonder de hulp en advies van Mariëlle hadden we beslist veel meer geld uitgegeven. Met haar persoonlijk advies en inzet heeft ze ons de ogen geopend dat er een duidelijke taal is in de ondernemerswereld en dat is de betaling. Zorg dat je op tijd betaald wordt voor de verleende diensten of goederen. Ga niet akkoord met een betalingstermijn van 30 of 60 dagen die leveranciers hanteren. Leg dit vast in je algemene leveringsvoorwaarden om misverstand te voorkomen. Hou vast aan een betalingstermijn binnen 14 dagen ongeacht de omvang van het bedrijf. Als ondernemer ben je immers geen kredietverlener.
De ondernemer spreekt vele talen en het belangrijkste is wel betalen of betaald worden. Mariëlle voert ook de telefoongesprekken op verzoek, indien betalingen te lang op zich laten wachten.
Mariëlle kan als creditmanager helpen je business financieel gezonder te maken en te houden, door oog te hebben voor de uitgaven en inkomsten. Mariëlle Kitsz, met vele jaren ervaring op dit gebied is met "Eye for Cash" een echte aanrader."