КОМАНДА

Найм продавца

Инструмент: Найм продавца: вакансия, звонок-фильтр, 6 обязанностей

Вакансия с заданием и звонок на 10 минут: до встречи доходят подходящие

ВРЕМЯ
3 часа вакансия и профиль, 10 минут звонок

УРОВЕНЬ
базовый

МЕТОД
Метод из материалов «Обязанности продавца», «Шаблон вакансии» и «Вопросы для собеседования», переписан под BS

> КАК ЗАПОЛНЯТЬ
> Запиши обязанности с цифрами, собери вакансию, веди таблицу звонков. На встречу только прошедших задание и звонок.

1 6 обязанностей продавца

серые строки: пример заполнения

Обязанность	Цифра или норма у нас
Обрабатывать входящие заявки по скрипту	
Отбирать целевых клиентов по фильтрам компании	
Вести переговоры и продавать	
Выполнять план продаж	
Контролировать предоплату, сообщать руководителю	
Вести CRM и отчёты по регламенту	

2 Вакансия из 7 блоков

Должность и доход цифрами, пример дохода сильного продавца

Почему открыта вакансия

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

Как устроен отдел продаж

Что предлагаем: график, оформление, обучение

Что предстоит делать

Кого ищем

Задание в отклике и дата закрытия набора

3 Звонок-фильтр: 6 вопросов

серые строки: пример заполнения

Кандидат	Ищет работу и где был	Почему к нам	Почему ушёл	Результат продавца	3 победы	Когда выйдет	Решение
Дана	3 недели, 2 собеседования	нравится продукт	закрылась компания	оплаченный договор	чемпионка области по волейболу	через неделю	встреча

4 Перед публикацией

- [ ] Доход указан цифрами
- [ ] Есть причина, почему открыта вакансия
- [ ] Есть задание в отклике
- [ ] Есть дата закрытия набора
- [ ] Обязанности записаны с цифрами

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Откликов с заданием: 20-40%
- Твоих часов на одного продавца: до 10
- Прошли испытательный: от 2 из 3
- От вакансии до выхода: до 4 недель

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ	СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА	ТРЕКЕР BS