



Профиль должности менеджера по продажам как основа формирования продающей команды

**Найди того,
не знаю кого...**



The background of the image consists of a dense, overlapping pattern of white, three-dimensional spheres. Each sphere is rendered with soft shading, giving it a realistic, tactile appearance. The spheres are arranged in a somewhat irregular, non-grid pattern, creating a textured, bubbly effect. The lighting is soft and even, highlighting the smooth surfaces of the spheres.

**Оцени то,
не знаю что...**

**Обучи тому,
не знаю чему...**



Профиль должности

Менеджер по продажам

Профиль должности

Менеджер по продажам

- Цель
- Место в организационной структуре
- Зона ответственности
- Результаты деятельности
- Ключевые задачи
- Образование/Возраст/Опыт
- Компетенции – hard и soft



Как пишем?

- Интервью с заказчиком
- Интервью с непосредственным руководителем (или несколькими)
- Интервью с лучшим/отстающим сотрудником
- Стажировка в должности
- Согласование на общей встрече с руководителем
- Доработка
- Финальный ок



Результаты деятельности

- По факту это KPI
- Должно быть максимум 3-4 ключевых показателя



Компетенции



Hard

- Базовые
- Специальные
- Компании



Soft

- Максимум 5-7
- Обозначаем min значение

Профиль должности

Должность: менеджер по продажам

Цель: Выполнение плановых показателей работы

Место в организационной структуре: подчинение руководителю отдела продаж

Зона ответственности: входящие клиенты, существующие клиенты



Профиль должности

Результаты деятельности:

Выполнение плановых показателей по продажам:

- Поступления, \$
- Контрактование, \$
- Продажи с использованием кредитных средств
- Средний чек

Конверсии:

- Плановые показатели по встречам, шт.
- Конверсия обращение/встреча
- Конверсия встреча/сделка
- Процент непринятых обращений

Сервису:

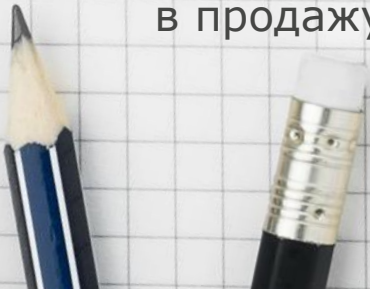
- Оценка удовлетворенности клиентов
- Показатель NPS
- Доля повторных клиентов и клиентов по рекомендациям



Профиль должности

Ключевые задачи:

- Обеспечение выполнения плана по основным показателям эффективности
- Продвижение Грузии как страны
- Консультирование клиентов по вопросам приобретения недвижимости в Грузии из ассортимента компании, окупаемости инвестиций, особенностей местного законодательства и т.д.
- Продажа апартаментов и инфо-туров в Грузию для знакомства с объектами ORBI group
- Оказание превосходного сервиса клиентам – готовность войти в положение клиента, выслушать, помочь, поддержать, подсказать, как лучше решить его задачу
- Выстраивание долгосрочных отношений с клиентами – поддержание коммуникаций с потенциальными и уже купившими клиентами: консультация клиентов по акциям, специальным предложениям и услугам компании, информирование о выводе в продажу новых объектов, ходе строительства, новостях компании



Профиль должности

Ключевые задачи (продолжение):

- Работа с конфликтными клиентами
- Продажи продукта в офисе и на инфо-турах
- Консультация клиентов по договорным и кредитным вопросам
- Выполнение плановых показателей отдела
- Подписание договоров и взаиморасчёт с клиентами – наличный/безналичный/кредит
- Выполнение регламентов компании
- Работа в CRM
- Информирование руководства о внештатных ситуациях



Профиль должности

Образование: высшее

Возраст: 25-50 лет

Опыт: с опытом успешных продаж более 2-х лет в областях: продажа недвижимости (первичный рынок)/ продажа недвижимости за рубежом/ продажа инвестиционных продуктов/ продажа банковских продуктов b2b



Профиль должности

Hard компетенции:

Базовые	Специальные	ORBI
Работа с внешним и внутренним клиентом		
<ul style="list-style-type: none">• Навык взаимодействия с другими подразделениями	<ul style="list-style-type: none">• Навык ведения переговоров	<ul style="list-style-type: none">• Знание каналов взаимодействия со смежными подразделениями• Знание каналов коммуникации по всем вопросам обслуживания клиентов• Умение оформить и подписать договор с клиентом• Умение выстраивать коммуникацию с бухгалтерией• Активное сопровождение клиентов на инфо-турах



Профиль должности

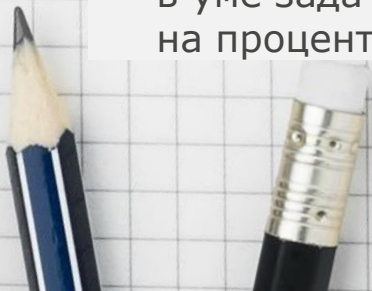
Hard компетенции:

Базовые	Специальные	ORBI
Операционная деятельность		
<ul style="list-style-type: none">• Навык участия в собраниях• Знание положений ЗоЗПП, особенностей договоров• Навык продаж: знание и умение применять 5 этапов продаж	<ul style="list-style-type: none">• Знание методик целеполагания• Навык работы в сезон высоких продаж• Навык работы с конфликтными клиентами, работы с возражениями• Знание и умение работать с разными типами клиентов	<ul style="list-style-type: none">• Знание специфики продукта и основных характеристик продукта• Знание и исполнение процедур и регламентов отдела• Знание регламента работы с банками-партнерами,• Навык работы на инфотурах• Знание конкурентной среды• Знание правил ответа на жалобы и предложения• Знание структуры сайта• Знание перечня услуг• Знание и умение применять программу лояльности

Профиль должности

Hard компетенции:

Базовые	Специальные	ORBI
Технологии, аналитика, отчеты		
<ul style="list-style-type: none">• Навык заполнения отчетов• Умение работать в системе учета• Знание ПК на уровне уверенный пользователь: умение пользоваться пакетом программ MS Office• Умение считать в уме задачи на проценты	<ul style="list-style-type: none">• Умение анализировать продажи• Навык быстрого расчета инвестиционных показателей	<ul style="list-style-type: none">• Умение работать в CRM по основным направлениям деятельности менеджера• Знание отчетов и правил их заполнения



Профиль должности

Soft компетенции:

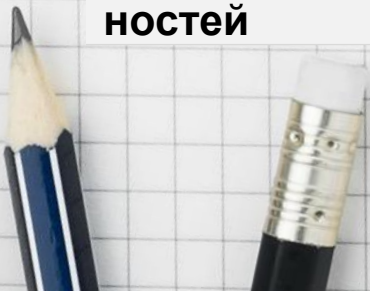
Компетенция	Описание	Min уровень
Ориентация на результат	Умение эффективно достигать амбициозные цели, вопреки возникающим трудностям, побуждать клиента к финальному принятию решения	3
Эмоциональный интеллект	Умение выстроить с клиентом доверительные отношения на всех этапах работы, чувствовать все эмоции клиента и эффективно управлять ими	4
Открытость к изменениям	Умение быстро сориентироваться в меняющихся обстоятельствах. Готовность инициировать изменения для улучшения эффективности работы подразделения/ компании	4



Профиль должности

Soft компетенции (продолжение):

Компетенция	Описание	Мин. уровень
Клиентоориентированность	Умение внимательно относиться к потребностям внешнего и внутреннего клиента, готовность прилагать усилия для решения его проблем	4
Работа в команде	Желание и умение работать вместе с коллегами из своего и других подразделений, для обеспечения эффективности бизнес процесса, оперативного решения проблем и достижения общих целей.	4
Соблюдение правил и договоренностей	Соблюдение требований, стандартов и взятых на себя обязательств при выполнении задач	3



Jobby

Instagram - @jobby.agency

Facebook - Jobby Agency

Сайт - jobbyagency.ru

Телефон - +7 921 926 0904

Почта - hello@jobbyagency.ru

Ксения Румбешт

Instagram rumbesht_kseniya

Facebook Kseniya Rumbesht

Телефон +7 921 658 8469

Почта rumbesht@jobbyagency.ru