



SALES
РЕКРУТИНГ



Как быстро организовать и провести групповое собеседование на МП, РОПа, КД или HR(D)

ПиР 2019

3 + 3 видео

Как правильно нанимать:



✓ менеджеров по продажам

✓ руководителей отделов продаж

✓ коммерческих директоров

Кто такой Андрей Веселов?



SALES
РЕКРУТИНГ



Galopper CRM
ЛЕГКО И ПРОСТО



externet™
СЕРЬЕЗНАЯ IP ТЕЛЕФОНИЯ
1 СВОЙ - МЕСЯЦ БЕСПЛАТНО



Этап 1: (10-15 минут)

о компании/вакансии, ответы на вопросы:



Этап 2: (40-60 минут)

отсеивочное экспресс-интервью



Этап 2: (3-5 минут на человека)

цель: выделить 4-7 финалистов:



Анкета для Секретаря Жюри Первый тур

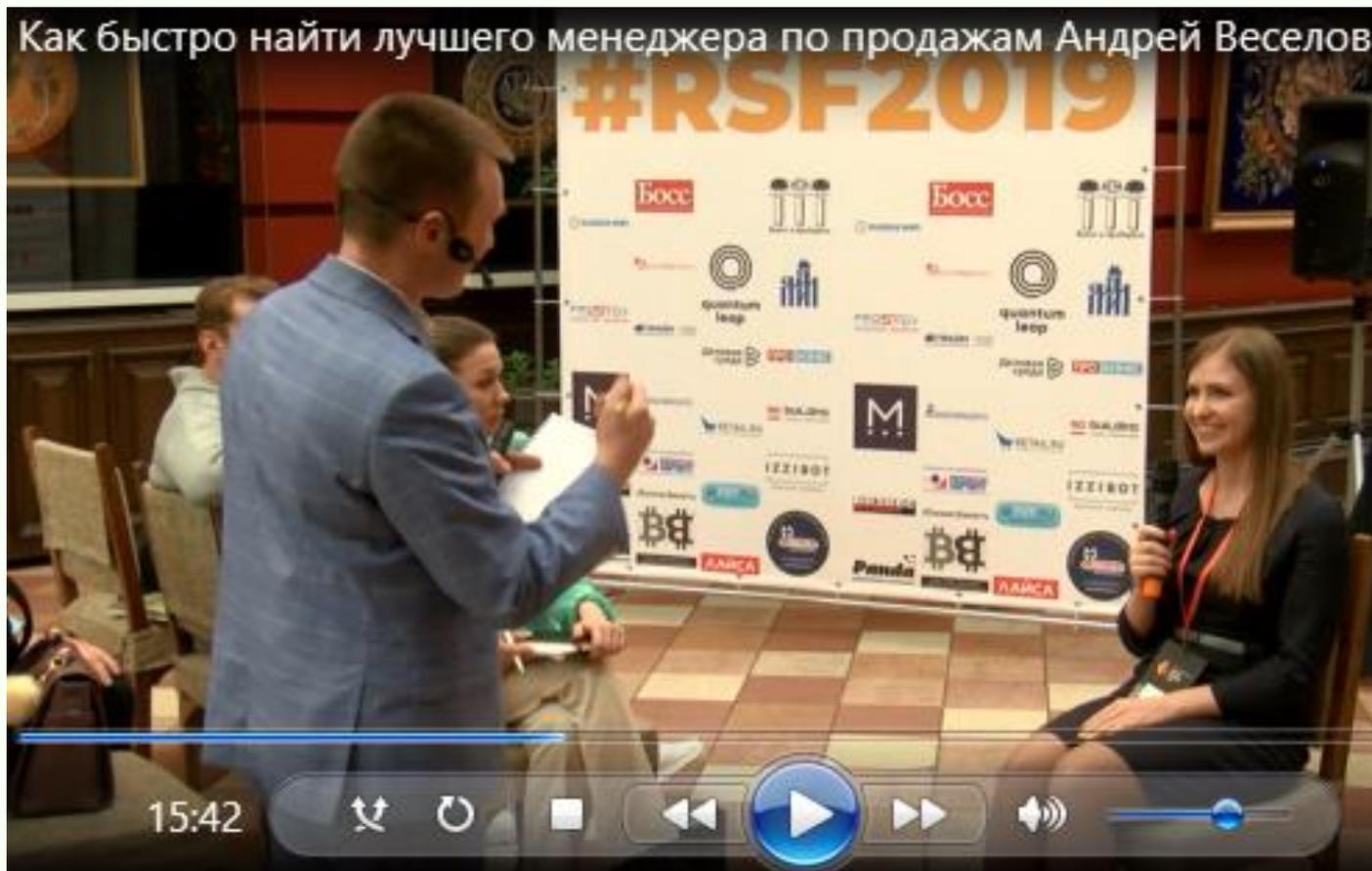
| ФИО | Исп. срок (руб/мес) | После (руб/мес) | Dm | C | A.O | Я | Сумма | |
|----------|---------------------|-----------------|----|---|-----|---|-------|--------|
| 30 min | 60.000 | 80 | 2 | 2 | 2 | 1 | 7 | 2 Hel. |
| 2 | 40 | 100.000 | 1 | 0 | 1 | 1 | 3 | Na. |
| 3 | 60 | 150 | 0 | 0 | 1 | 2 | 3 | 19 |
| 4 | | 100. | 0 | 1 | 0 | 0 | 1. | nm |
| 5 | 30 | 80 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 6 | 70-80. | 100-120 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | + |
| 7 30 min | 60 | 100. | 1 | 2 | 2 | 2 | 7 | Hel. |
| 8 | 60 | 80+ | 0 | 2 | 0 | 1 | 3 | Na. |
| 9 | 50 | 150 | 2 | 1 | 1 | 2 | 6 | + |
| 10 | 60. | 100+ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 11 | 60 | 120 | 2 | 0 | 2 | 1 | 5 | + |
| 12 | 60 | 100+ | 2 | 1 | 1 | 2 | 6 | + |
| 13 | 80 | 100+ | 1 | 0 | 2 | 0 | 4 | + |
| 14 | 25 | 100 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | + |
| 15 | 40. | 100+ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | + |
| 16 | 50 | 100+ | 1 | 0 | 2 | 2 | 5 | + |
| 17 | 60 | 150 | 2 | 1 | 1 | 0 | 4 | + |
| 18 | 40 | 70-80 | 2 | 1 | 1 | 1 | 5 | + |
| 19 | — | 300 | 0 | 1 | 2 | 0 | 3 | + |
| 20. | 60 | 80 | 0 | 2 | 1 | 2 | 5 | 2 Hel. |

Этап 3: (10-30 минут на финалиста) это вам не какой-нибудь ассесмент 😊



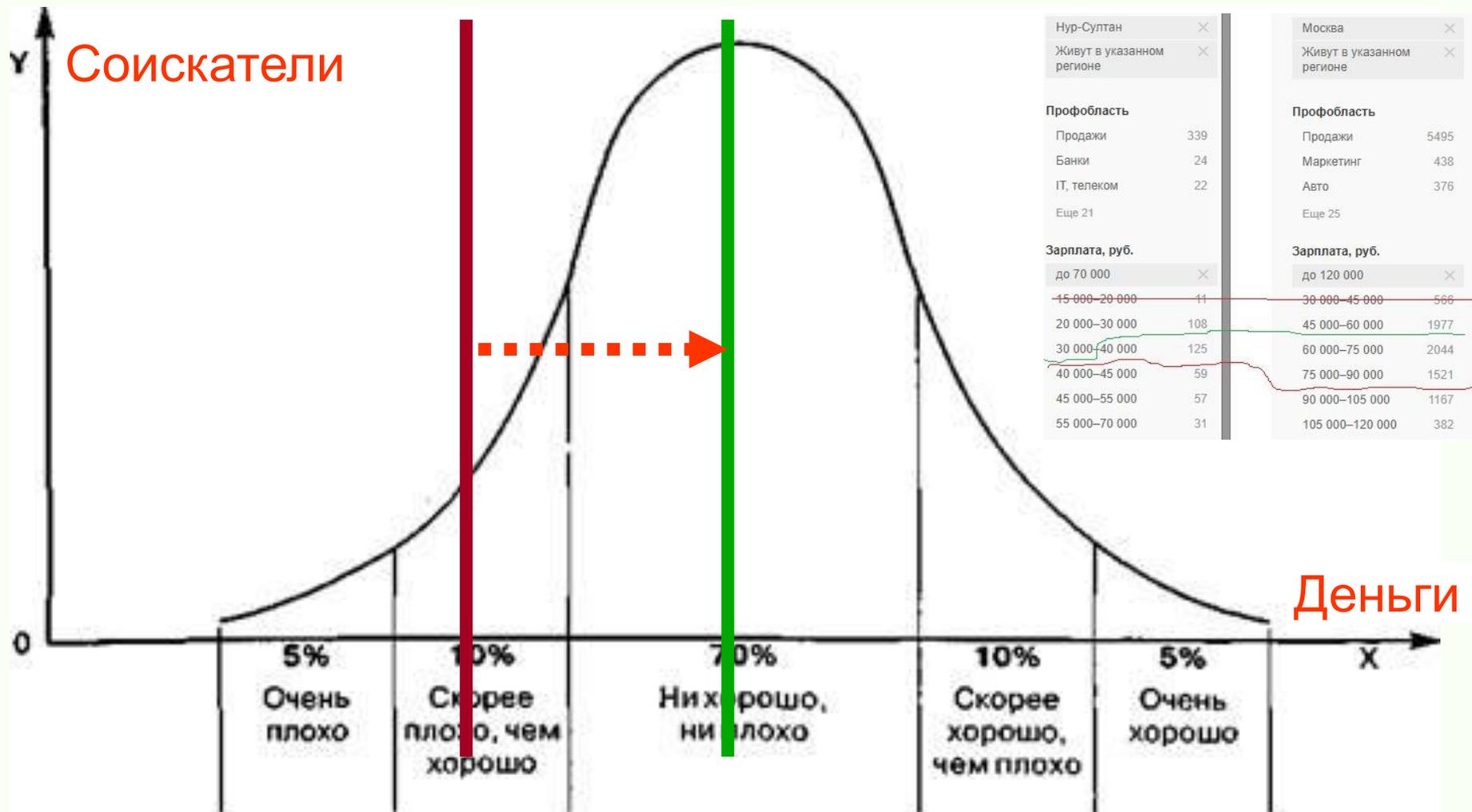
Этап 3: Взрослые игры

Посмотреть вживую или на видео 😊



<https://youtu.be/HJ8ctt789io>

Секрет большой явки (+воронка и ещё 8) Фикс+флекс \geq 50% ожидания



Нур-Султан



Живут в указанном
регионе



Профобласть

| | |
|-------------|-----|
| Продажи | 339 |
| Банки | 24 |
| IT, телеком | 22 |
| Еще 21 | |

Зарплата, руб.

до 70 000



| | |
|--------------------------|---------------|
| 15 000–20 000 | 11 |
| 20 000–30 000 | 108 |
| 30 000–40 000 | 125 |
| 40 000–45 000 | 59 |
| 45 000–55 000 | 57 |
| 55 000–70 000 | 31 |

Москва



Живут в указанном
регионе

B2B
BASIS

Профобласть

| | |
|-----------|------|
| Продажи | 5495 |
| Маркетинг | 438 |
| Авто | 376 |
| Еще 25 | |

Зарплата, руб.

до 120 000



| | |
|--------------------------|----------------|
| 30 000–45 000 | 566 |
| 45 000–60 000 | 1977 |
| 60 000–75 000 | 2044 |
| 75 000–90 000 | 1521 |
| 90 000–105 000 | 1167 |
| 105 000–120 000 | 382 |

+2 видео

10 ошибок:



Почему ищем сами?
Кейс2: ??->35->6->2 (3:30 + 2:15)

| | |
|------|------|
| 3-3 | 3-9 |
| 2-2 | 2-5 |
| 1-7 | 1-10 |
| 0-16 | 0-3 |

Индекс качества: 23,8% / 2

Индекс качества: 59,3%

<- 10 ошибок формирования отдела продаж

<https://youtu.be/Qg8YjKP0sOU>

Как создать мощный отдел продаж ->

<https://youtu.be/ZHQfAPXnVu0>

Второй тур: Что оцениваем?

3+3 видео + 1 статья (про мотивация/ФОТ) Как правильно нанимать:



✓ менеджеров по продажам

✓ руководителей отделов продаж

✓ коммерческих директоров

Нужно найти МП, РОПа или HR за 7 дней? Пришлите запрос, спросите: «Когда?»



SALES
РЕКРУТИНГ

info@SalesRecruting.ru

+7 (499) 444-2019

Что в программе? (не будет:)

Цель: привлечь лучших продавцов



- 10 критических ошибок найма (менеджеров и РОПов)
- Эффективная технология найма (групповой без вариантов)
- Воронка найма
- Игра: как быстро «раскусить кандидата»
- Подарки 😊