



# Тестовое задание: Sales Manager

## Часть 1. Вопросы от лидов

1. **"What are your hourly rates?"**
2. **"Do you have experience with React and NodeJS?"**
3. **"We are planning to develop a restaurant marketing application. It's going to target primarily German and French markets. Do you know what the price would be required to develop this?"**
4. **"Not now, but maybe in the future - thanks".**

**Задача:** предложить свой вариант(-ы) ответа на каждое из таких сообщений.

## Часть 2. Работа с возражениями

### Кейс 1:

Hi {NAME},  
I've forwarded your contact and e-mail to my colleagues. And you have already been in contact with them.

BUT according to them your rates are way too high. At the moment we have partners with much more attractive rates.

If you are still interested, you can send me your rates (your final offered rates) and I can bring you and your company again on the plate regarding a long term Cooperation.

If not, please let's stop this emailing.

**Задача:** предложить свой вариант ответа на подобное сообщение.

## Кейс 2:

Thank you for your proposal and I did get it in time before my meeting.

During our leadership meeting, we have decided to go in another direction with the product and to not develop Site Task immediately. We still have many bugs in the current Site Diary app so we will take some time and figure out what is causes these bugs and try to fix them properly. Therefore, we will not work with MintyMint for this mission. In the future, when we are ready to build Site Task, then we may reach out to you to work on this.

**Задача:** предложить свой вариант ответа на подобное сообщение.

## Часть 3. Работа с существующей базой в CRM

**Юз кейс:** предположим, имеется база лидов, с которыми дело не дошло до заключения контракта (или даже до переговоров), но они описали свои требования и/или задали вопрос, который демонстрирует их потенциальную заинтересованность в наших услугах.

**Задача:** предложить свои варианты проработки такой базы. Что конкретно бы вы делали и с чего начали?

## Часть 4. Питч

Составьте ваш пример питча для холодной рассылки, условия:

- таргетинг: компании с открытой вакансией React Developer
- наше предложение: бенч на аутстафф в виде Senior React Developer'a

## Часть 5. Ресерч

Ниже предоставлена таблица с наиболее распространенной проблематикой софтверных компаний размера 81-200.

1. Заполните поля в таблице: в полях должны быть должности десижнмейкеров, которые будут принимать решения на той или иной стадии принятия решения, где сами стадии вы можете увидеть по горизонтали; а ту или иную проблематику компаний - по вертикали.

2. Приведите пример 5-10 компаний в формате: [компания] [дизайнер] [контакт дизайнера, по которому вы бы с ним связывались] [email], которые, по вашему мнению, могут быть потенциальными лидами MintyMint, основываясь на ICP ниже. Объясните почему.

## Company size 81-200

<b>Проблематика (по вертикали) / Этапы принятия решений (по горизонтали)</b>	<i>Problem identification. "We need to do something."</i>	<i>Solution exploration. "What's out there to solve our problem?"</i>	<i>Requirements building. "What exactly do we need the purchase to do?"</i>	<i>Supplier selection. "Does this do what we want it to do?"</i>	<i>Validation. "We think we know the right answer, but we need to be sure."</i>	<i>Consensus creation. "We need to get everyone on board."</i>
<b>Нужно масштабировать персонал (для растущих стартапов)</b>						
<b>Нужно аутсорсить менее значимые для продукта/бизнеса задачи</b>						
<b>Нет ресурсов или времени, чтобы нанимать всю команду, требуемую для разработки продукта (или, возможно, она есть частично)</b>						
<b>Нет ресурсов или времени, чтобы заниматься HR-менеджментом команды (включая хороший соц.пакет и др.)</b>						
<b>Есть риск отдать большой % опционов потенциальным сотрудникам компании (чего в случае с аутсорсингом делать не надо)</b>						

## Часть 6. Работа над ошибками

Посмотрите переписку ниже. Owen - это клиент, Yaroslav - SDR. Как вы считаете, что здесь не так? Какие ошибки были допущены SDRом? Раскройте тему, в идеале - предложите свой вариант оптимальной коммуникации.

