Tips Sampul untuk Sales Professionals

Apakah Anda jago menjual produk dan layanan tapi bingung saat mempromosikan diri untuk mendapatkan pekerjaan penjualan baru di surat lamaran? Dekati surat Anda seolah-olah Anda sedang menulis ke prospek penjualan, dan Anda bisa mendapatkan lebih banyak wawancara kerja. Pakar karir menunjukkan caranya.

Paragraf Pertama: Hook

Anda perlu menarik perhatian pembaca dari baris pertama surat lamaran Anda. "Pimpin dengan paragraf pendahuluan singkat yang menyatakan apa yang dapat Anda lakukan untuk atasan," kata Sally McIntosh, pemilik Resume Resume di St. Louis dan National Resume Writer.

McIntosh mengatakan bahwa profesional penjualan harus menghindari perkenalan basi, seperti, "Saya merespons iklan pekerjaan Anda," dan sebaliknya merekomendasikan untuk menciptakan sebuah "proposisi nilai yang mengkomunikasikan mengapa majikan harus mewawancarai Anda."

Karen Hofferber, seorang Penulis Resume Profesional Bersertifikat dan kontributor mantan Monster yang berbasis di Plano, Texas, menggunakan pembuka ini untuk surat pengantar akun senior:

Jika pertumbuhan laba tujuh digit, ekspansi bisnis global dan perubahan akun stagnan antara tujuan organisasi Anda tahun ini, kepercayaan saya akan menarik bagi Anda. Saya adalah salah satu dari 10 perwakilan penjualan ABC Company dengan 12 tahun hasil kuota-melebihi, dan saya dapat memberikan hasil yang sama kuat untuk Anda.

Anda bisa menulis paragraf pengantar yang efektif dengan terlebih dahulu meneliti atasan dan belajar tentang tujuan, rencana dan tantangan perusahaan. Mary Storms, perekrut penjualan teknologi di Badai Associates of Supply, North Carolina, menekankan pentingnya penelitian dan menyesuaikan surat Anda. "Sertakan beberapa berita gembira tentang perusahaan yang menunjukkan bahwa Anda telah melakukan penelitian Anda," kata Storms. "Tahu banyak tentang pekerjaan yang Anda bisa, dan sertakan alasan spesifik mengapa Anda memenuhi syarat berdasarkan apa yang diinginkan perusahaan."

Paragraf Tengah: Daging

Paragraf atau peluru yang mengikuti perkenalan Anda adalah di mana Anda membuktikan bahwa Anda memiliki kualifikasi yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan itu. Satu peringatan, meskipun: Jadilah singkat. "Kami berada di generasi byte, jadi lebih pendek, lebih baik," kata McIntosh. "Tidak ada yang mau membaca lebih dari yang seharusnya."

Badai, yang perusahaannya menerima sekitar 30 resume sehari, juga menekankan pentingnya sebuah surat ringkas. "Pikirkan surat lamaran sebagai iklan komersial 10 detik dan bukan kritik menyeluruh atas pertunjukan tersebut," sarannya.

Tubuh surat Anda harus menunjukkan bagaimana pengalaman dan keterampilan Anda akan menguntungkan calon majikan. "Jual tunjangan, bukan fitur," kata Badai. Anda dapat menunjukkan potensi keuntungan dari mempekerjakan Anda dengan memasukkan contoh kinerja masa lalu. "Penjualan orang makan, hidup dan bernafas," kata McIntosh. "Mengukur hasil penjualan terakhir sehingga atasan melihat bahwa Anda adalah pemain top."

Coba gunakan peluru dan bukan paragraf kaya konten - poin kunci Anda akan lebih mudah untuk dilipat dan diserap. Pikirkan alasan utama mengapa Anda harus dipekerjakan, dan tunjukkan dalam format bulet. Hofferber menawarkan contoh ini untuk tenaga penjualan industri keuangan:

Pengetahuan komprehensif saya tentang layanan keuangan diperkuat dengan keberhasilan yang telah terbukti di:

Relationship Management: Dengan memperdalam hubungan dengan basis klien saya, saya telah mengakuisisi 93% komitmen aset klien dalam waktu 18 bulan setelah mendaratkan mereka sebagai klien (lebih dari dua kali lipat rata-rata perusahaan).

Pengembangan Bisnis Baru: Dalam peran saya saat ini, saya telah mendapatkan banyak akun utama dan menghasilkan $ 1,2 juta dari total penjualan bersih.

Startup & Pertumbuhan Wilayah: Saya telah berkali-kali menunjukkan kekuatan saya dalam pengembangan wilayah baru selama periode perubahan di dalam Perusahaan XYZ, ketika wilayah direalisasikan 3 kali dalam 3 tahun. Terlepas dari tantangan ini, saya secara konsisten mencapai target pendapatan dan mendapatkan penghargaan President's Club.

Bisnis ke Bisnis (B2B) Penjualan: Saya berprestasi di lingkungan B2B, memberikan dukungan konsultatif kepada perantara keuangan untuk membantu mereka mengembangkan praktik mereka dan mengoptimalkan keuntungan bagi klien mereka.

Ayat Terakhir: Tutup

Menutup kesepakatan sangat penting dalam penjualan, dan paragraf terakhir dari surat Anda akan membantu Anda menutup kesepakatan: Mendatangkan wawancara kerja. Pikirkan tentang apa yang Anda inginkan agar manajer perekrutan melakukannya, dan mintalah untuk itu. Alih-alih menggunakan siaga lama, "Saya menunggu kabar dari Anda," mintalah telepon dan nyatakan bahwa Anda aka

Cover Letter Tips for Sales Professionals

Are you a whiz at selling products and services but stumped when promoting yourself for a new sales job in a cover letter? Approach your letter as if you were writing to a sales prospect, and you could land more job interviews. Career experts show you how.

First Paragraph: The Hook

You need to grab the reader’s attention from the first line of your cover letter. “Lead with a brief introductory paragraph that states what you can do for the employer,” says Sally McIntosh, owner of Advantage Resumes in St. Louis and a Nationally Certified Resume Writer.

McIntosh says sales professionals should avoid stale introductions, like, “I’m responding to your job ad,” and instead recommends creating a “value proposition that communicates why the employer should interview you.”

Karen Hofferber, a Certified Professional Resume Writer and former Monster contributor based in Plano, Texas, used this opener for a senior account rep’s cover letter:

If seven-figure profit growth, global business expansion and stagnant account turn-around are among your organization’s goals this year, my credentials will be of interest to you. I am one of ABC Company’s top 10 sales reps with a 12-year history of quota-surpassing results, and I can deliver equally strong results for you.

You can write an effective introductory paragraph by first researching the employer and learning about the company’s goals, plans and challenges. Mary Storms, technology sales recruiter at Storms Associates of Supply, North Carolina, stresses the importance of research and tailoring your letter. “Include some tidbit about the company that shows you’ve done your research,” Storms says. “Know as much about the job as you can, and include specific reasons why you are qualified based on what the company wants.”

Middle Paragraphs: The Meat

The paragraphs or bullets that follow your introduction are where you prove you have the qualifications required to do the job. One caveat, though: Be brief. “We are in the byte generation, so the shorter, the better,” says McIntosh. “No one wants to read more than they have to.”

Storms, whose company receives around 30 resumes a day, also stresses the importance of a concise letter. “Think of the cover letter as a 10-second commercial rather than a thorough critique of the show,” she advises.

The body of your letter should demonstrate how your experience and skills will benefit the prospective employer. “Sell benefits, not features,” says Storms. You can show the potential benefits of hiring you by including examples of past performance. “Sales people eat, live and breathe numbers,” McIntosh says. “Quantify past sales results so employers see that you are a top performer.”

Try using bullets instead of content-rich paragraphs -- your key points will be easier to skim and absorb. Think about the top reasons you should be hired, and present them in bulleted format. Hofferber offers this example for a finance industry salesperson:

My comprehensive knowledge of financial services is reinforced by proven success in:

Relationship Management: By deepening relationships with my client base, I have acquired 93% of clients’ asset commitments within 18 months of landing them as clients (more than double the company average).

New Business Development: In my current role, I have secured numerous major accounts and generated $1.2 million in total net sales.

Territory Startup & Growth: I have repeatedly demonstrated my strengths in new territory development during a period of change within XYZ Company, when territories were realigned 3 times in 3 years. Despite this challenge, I consistently achieved revenue targets and earned President’s Club honors.

Business to Business (B2B) Sales: I excel in B2B environments, providing consultative support to financial intermediaries to help them grow their practices and optimize returns for their clients.

Last Paragraph: The Close

Closing the deal is paramount in sales, and the final paragraph of your letter should help you close the deal: Landing a job interview. Think about what you want the hiring manager to do, and ask for it. Instead of using the old standby, “I look forward to hearing from you,” request a phone call and state that you will be following up

n menindaklanjuti