

**Серия “Организация”**

**Инструктивное письмо**

**“ПОРТРЕТ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА ОТДЕЛЕНИЯ 2Б”**

От 07.06.2023

В папку РО1, НО1, ИД ,ГД ,РО2б.

У нас в компании наблюдается следующая ситуация: Согласно стратегического плана есть задача- находить только тех представителей в различных странах ЕС, которые говорят на местном языке практически без акцента. Таких представителей мы приняли решение называть региональными менеджерами, так как они по сути являются сотрудниками компании, которые отвечают за продажи в конкретном регионе. Региональный менеджер - это сотрудник компании, который территориально находится в Европе в той стране, в которой он будет осуществлять продажи нашей продукции от лица компании. Нас при найме интересует не только язык, на котором говорит региональный менеджер, но и какими качествами и навыками он должен обладать, чтобы стать региональным менеджером у нас в компании. НО1 принимает заявки на найм по одному посту (региональный менеджер), но они имеют различия по критериям и НО1 проясняет и прорабатывает каждую заявку, хотя по факту этот пост предполагает одинаковые критерии для кандидатов. Для того, чтобы было получено четкое понимание о том “кто наш идеальный кандидат”, были разработаны следующие критерии (унифицированная заявка на найм):

| **Должность (пост)** | **Региональный менеджер** |
| --- | --- |
| **Пол** | Мужчина или женщина |
| **Возраст** | от 25 лет |
| **Образование** | Не имеет значение |
| **Отделение, отдел компании, к которому относится сотрудник** | 2Б ОТДЕЛЕНИЕ |
| **Непосредственный руководитель** | Руководитель 2Б ОТДЕЛЕНИЯ |
| **Подчиненные** | Отсутствуют |
| **Цель поста** | Развить и увеличить продажи в стране своего проживания путем поиска новых клиентов и рынков сбыта продукции компании, согласно стратегических планов компании |
| **Краткое описание сотрудника** | Это самостоятельный сотрудник, умеющий сам организовать свою работу и имеющий опыт работы удаленно, имеющий опыт продаж и продвижения товаров на Европейском рынке в той стране, в которой он сейчас проживает от 2-х лет , что подтверждено реальными достижениями |
| **Язык коммуникации** | Русский или украинский **(обязательно)** , **язык страны поиска** |
| **Профессиональные умения/знания/навыки** | Навыки активных продаж в том числе холодные звонки в стране поиска |
| Должен иметь практический успешный опыт в сфере продаж на Европейском рынке в той стране в которой он проживает |
| Владение основами продаж: установка контакта, выявление потребностей, презентация, проработка возражений, закрытие сделки. |
| Владение офисными программами MS Office |
| Умение работать в CRM системах |
| Умение быстро схватывать информацию и обучаться |
| Умение анализировать: рынок, конкурентов, ценообразование, каналы сбыта и прочее |
| Владение языком страны проживания, включая профессиональную терминологию |
| Умение вести деловую переписку на языке страны проживания |
| **обязательные требования к кандидату** | Успешный опыт продаж в Европе , в стране проживания от 2-х лет |
| Проживание в одной из стран Европы более 3-х лет с пониманием особенностей менталитета местных, специфики рынка, местного акцента |
| Владение местным языком на уровне С1 |
| Успешный опыт от 2-х лет ведения переговоров на разных уровнях от поиска клиентов и холодных продаж до продаж теплым клиентам |
| Владение русским или украинским языком на уровне С1 либо английским языком на уровня В2 и выше |
| Готовность к активному поиску клиентов на территории своей страны |
| **желаемые требования к кандидату** | Опыт работы региональным менеджером или представителем компании от 2-х лет |
| Успешный опыт вывода нового товара на рынке Европы с нуля |
| Опыт работы с таможенными органами и транспортными компаниями |
| Опыт удаленной работы вне офиса |
| Опыт построения отдела продаж |
| Водительское удостоверение |
| **ЗП** | Обсуждаются с РО2б, зависят от страны поиска, основываются на анализе рынка |

Основные личностные качества кандидата:

| **Качество** | **Толкователь** | **Почему сотрудник должен обладать данным качеством? Как это будет влиять на его работу в данной должности?** |
| --- | --- | --- |
| Общительность | Способность вступать в общение с другими людьми, получение удовольствия от общения человеком, и собеседником | Любой менеджер должен уметь общаться - это основной навык для совершения успешных продаж, он должен уметь вести переговоры |
| Настойчивость | Способность удерживать внешнее воздействие, способность прилагать усилия длительное время для достижения результата | В любой продаже нужна настойчивость довести саму продажу до логического конца, чтобы клиент все-таки сделал покупку - это очень важный момент в успешности работы менеджера |
| Умение планировать и выполнять | Способность задумать идею и долгое время от нее не отказываться. Выполнять долго те шаги, которые приведут к этой идеи | Любой менеджер должен уметь планировать свои действия и выполнять их, в особенности руководитель. Ведь этого менеджера мы берем с учетом развития его в руководители. |

Выполнение этого ИП даст возможность нанимать кандидатов, соответствующего уровня в необходимой стране, а также не тратить время на составление новых заявок и их обработку, А также в компании не будет возникать ситуаций, когда на один пост идет найм кандидатов по разным критериям.

Владелец ООО «Компания ВБА»

Мороз Геннадий