



Во многих фирмах принято, чтобы руководителя любого уровня выбирал только его непосредственный начальник. Однако это не совсем правильно. Если компания довольно крупная, то нужно, чтобы собеседование проводил руководитель, который стоит хотя бы на пару служебных ступенек выше. В небольших компаниях лучше всего, если собеседование проводит генеральный директор. В противном случае самые сильные кандидаты будут отсеиваться практически со стопроцентной вероятностью.

Случаи, когда сильных конкурентов «зарезают» на собеседованиях, происходят очень часто. Но ведь сильная команда таким образом никогда не будет создана. Необходимо помнить, что весь бизнес в любом случае основан на конкуренции, которая существует и внутри компании. Если убрать такой элемент конкурентной среды, то компания сразу начинает проигрывать конкурентам.

Также от руководителя зачастую можно услышать, что менеджер по продажам должен думать о том, каким образом увеличить прибыль компании, потому что он заинтересован в этом. Проблема здесь в осознании приоритетов. О прибыли должен думать топ-менеджер. А менеджер по продажам всегда больше думает о собственной зарплате. Он, как и любой другой наемный сотрудник, в целом о компании переживает мало, если только что-то не затрагивает его личных интересов.

Если требуется старший менеджер, то лучше всего повысить имеющегося сотрудника. Если же взять человека со стороны, у него вряд ли получится эффективно совмещать помощь другим и контроль с личными продажами. Новый менеджер будет нарабатывать собственную базу. Полноценное управление не совместимо с личными продажами. Ведь если у рядового менеджера появится возможность ничего не делать, но получать свою зарплату, то он так и сделает. Поэтому когда менеджер только приходит на работу, интенсивность его труда первое время зашкаливает. Когда же клиентская база сформировалась и зарплата соответственно выросла, то наступает тот момент, когда внутренняя мотивация прекращается, и менеджера необходимо подталкивать вперед.

Особенности отбора менеджеров по продажам

Автор: Administrator

28.02.2012 00:00 - Обновлено 21.04.2015 14:53
