

Construirea echipei de vanzari prin Head-Hunting

Proiectul s-a derulat pe perioada a 6 luni

SITUATIA

Compania isi desfasoara activitatea ca filiala locala a unei multinationale de renume, leader de piata in domeniul sau. Intrucat activeaza in Romania de putin timp si este in dezvoltare, nevoia principala a fost de a crea in cel mai scurt timp o echipa competenta si sudata de oameni de vanzare care sa sustina cu succes relatia cu clientii din Romania si sa dezvolte portofoliul prin vanzare consultativa.

Fiind insa un domeniu de nisa, particularitatile activitatii in sine au impus o restrangere masiva a companiilor concurente in cadrul carora potentialii candidati sa fi putut dobandi o experienta adecvata.

ABORDREA PERSPECTIVE GROUP

- Clarificarea impreuna cu clientul a criteriilor care compun profilele cautate (experienta, abilitati, atitudine, potential de dezvoltare, etc.) dar si a dificultatilor si a restrictiilor pe care le impune piata;
- Agrearea cu clientul a pachetului salarial oferit asa incat sa stim cum si cat putem negocia cu potentialii candidati;
- Stabilirea strategiei si a perioadei de timp pe care o avem la dispozitie;
- Analiza pietei fortei de munca si identificarea surselor potientiale pentru gasirea candidatii potriviti; In paralel analiza bazei de date proprii;
- Adecvarea abordarii in functie de specificul domeniului (ex. o metoda poate fi excelenta pentru obtinerea rezultatelor in Publicitate, dar se poate dovedi total ineficienta in cautarea specialistilor din domeniile tehnice;
- Abordarea directa a candidatilor cu potential deosebit identificati in urma cercetarii de piata, acestia nefiind in cautarea unui loc de munca;
- Promovarea acestui job catre acei candidati identificati prin "head-hunting";
- Analiza sansei de reusita a fiecarui nou candidat selectat spre angajare, precum si a gradului de potrivire a acestuia cu echipa in formare, cu managementul companiei si cu cultura organizationala (prin evaluari specifice cu instrumente adecvate fiecarei categorii de criterii);
- Consultanta oferita managementului pe intreg parcursul proiectului si suport in luarea deciziilor finale de selectie si angajare;



- Consultanta in ceea ce priveste procedura de inductie dar si metode de sudare si dezvoltare a echipei formate;
- Follow-up – urmarirea in timp a evolutiei echipei si a fiecarui individ in parte.

REZULTATELE

- Crearea in timp scurt a unei echipe incheiate si performante in acord cu valorile si viziunea de dezvoltare a companiei.
- Identificarea si plasarea de angajati loiali, foarte buni vanzatori si mai ales perseverenti si motivati de acest tip sa vanaze consultativa in care rezultatele se vad in timp si o negociere poate dura chiar si ani de zile.
- Cresterea portofoliului de clienti, oamenii de vanzari au fost in masura a negocia si incheia contracte cu valoare ridicata.
- O mai buna vizibilitate in piata a brand-ului companiei.
- Cresterea volumului de vanzare a companiei si implicit a cifrei de afaceri si profitului.

