

Мои первые 100 дней на  
должности:  
**Эксперта по работе с  
крупным бизнесом**

# Этапы работы:

- 30 дней - период **Адаптации** (обучение)
- 30 дней - период **Постановки целей и задач** (планирование)
- 30 дней - период **Формирования личного портфеля клиентов** (договора)
- 10 дней - период **Подведение итогов** (самоанализ)

## □ 30 дней - период **Адаптации**

---

- ✓ **Знакомство с командой** (*узнать коллег и руководителя*)
- ✓ **Изучить структуру Департамента** (*структуру Компании*)
- ✓ **Изучить историю и ценности компании** (*факты и цифры Бренда*)
- ✓ **Изучить продукты, услуги и клиентов компании** (*понять сложности в работе*)
- ✓ **Сравнить продукты с предложениями конкурентов** (*оценить выгоды и преимущества*)
- ✓ **Изучить юридические документы, примеры возражений, успешные кейсы**
- ✓ **Понять зону своей ответственности**
- ✓ **Изучить бизнес процессы и этапы заключения договоров**
- ✓ **Постоянная практика с коллегами в полях**

## 30 дней - период **Постановки целей и задач**

---

- ✓ **Выстроить приоритеты** (*цели моей работы*)
- ✓ **Погружения в задачи, процессы и атмосферу компании**
- ✓ **Планирование выполнения плана KPI**
- ✓ **Разработка стратегии по достижению своих целей и задач команды**
- ✓ **Анализ рынка с потенциальными клиентами и планирование личного пула клиентов**
- ✓ **Самостоятельное проведение встреч с потенциальными клиентами**
- ✓ **Изучение и анализ потребностей корпоративных клиентов**
- ✓ **Изучение предложений конкурентов, и клиентов с кем они работают, с целью сформировать лучшее предложение**

□ 30 дней - период  
**Формирования личного портфеля  
клиентов**

---

- ✓ Развивать лояльные отношения с потенциальными и действующими клиентами
- ✓ Принимать активное участие во внедрении новых услуг для корпоративных клиентов  
(*продвижение нового приложение Veon*)
- ✓ Работать над разработкой новых конкурентоспособных коммерческих предложений

## □ 10 дней - период **Подведение итогов**

---

- ✓ Работа над ошибками
- ✓ Подведения итогов первых 90 дней
- ✓ Самоанализ развития на данной позиции
- ✓ Личная встреча с руководителем для постановки новых целей и задач на следующий квартал

# Заключение



**□ Итог данной презентации ?**

**□ Почему я хочу стать частью компании Beeline ?**

**□ Почему именно я, должен получить шанс проявить себя на данной позиции ?**

Спасибо за внимание