

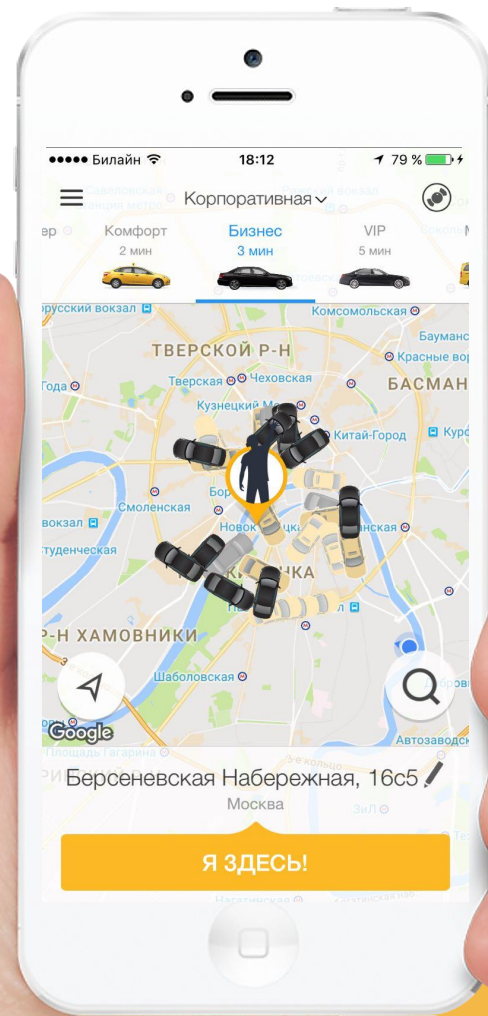
Добро пожаловать в корпоративный отдел Gett



ЧТО ТАКОЕ КОРПОРАТИВНЫЙ СЕРВИС GETT? **FOR BUSINESS**

Простой, безопасный и доступный способ доставить сотрудников компании из точки А в точку В.

- 1** ПРИНИМАЕМ ЗАЯВКУ
- 2** ЗАБИРАЕМ Пассажира
- 3** ВКЛЮЧАЕМ СТОИМОСТЬ В СЧЕТ КОМПАНИИ



О НАС

130,000 ТАКСИ ВО ВСЕХ ГОРОДАХ | **100+** ГОРОДОВ ПО
ВСЕМУ
МИРУ



7000+ КЛИЕНТОВ,
ВКЛЮЧАЯ ВЕДУЩИЕ
МИРОВЫЕ
КОМПАНИИ
80 МИЛЛИОНОВ
ПАССАЖИРОВ

ГОДОВОЙ ДОХОД
\$500M

ТЕПЕРЬ В ТОМ ЧИСЛЕ (UK)



xeta®

“Нам очень нравится с Gett. Это отличное приложение. Все быстро
и удобно, и конечно отличный сервис.”

William K,

HSBC

СГЕТТЕЗДЯТ КРУПНЕЙШИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ

ТОПОВЫЕ КОНСАЛТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ	ТОПОВЫЕ БАНКИ	ТОПОВЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ	ТОПОВЫЕ АУДИТОРСКИЕ КОМПАНИИ
  <small>Formerly Booz & Company</small>  <small>THE PARTHENON GROUP</small> 	    	  	   

И ДРУГИЕ ЛИДЕРЫ РЫНКА



GUCCI AMERICAN EXPRESS Sainsbury's Google FOUR SEASONS 3M GM UNI QLO
Flavors and Rewards
 MSD Pioneer HILTON KKR URALKALI VISA Nestle Boehringer Ingelheim
sound.vision.soul
 Pfizer VTB24 OKEY Северсталь БИНБАНК
сайт: g.kornermarket.ru

Вакансия:
**Менеджер по привлечению
корпоративных клиентов**



Director of sales department

Group of account managers

Group of sales executives

Gasanova Oksana

Voronkevich Vitalii

Akchurin Oleg

Kira Bednyakova

6 Accounts
4 Intern




2 Team Leaders
5 Accounts
7 Intern



6 Team Leaders
Sales
Intern



3 Team Leaders
3 Sales
5 Intern





Director of sales
department



Business support

 Valeriya
Bezdudnaya

 7 managers

B2B Growth

 Diana
Veselova

 6 managers



Oleg Akchurin
Sales executive



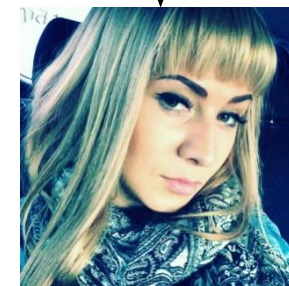
Anton Reshetkin



Maxim Lobanov



Arut Pogosyan



Lida Malygina



Sales
Intern



Sales
Intern



Sales
Intern



Sales
Intern



Kira
Bednyakova
Sales executive



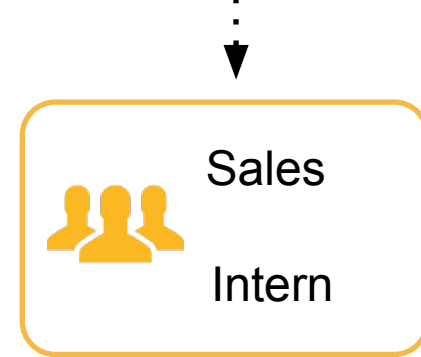
Mary Minashvily



Denis Utkin



Alexey Kotelkov



Обязанности

- Поиск, привлечение корпоративных клиентов
- Выявление потребностей, подготовка коммерческого предложения
- Участие в развитии B2B направления компании Gett
- Повышение узнаваемости бренда
- Ведение мониторинга клиентов при помощи CRM системы
- Демонстрация высокого уровня сервиса и клиентоориентированности

План на месяц ставится в количестве поездок клиентов, которых к нам подключит менеджер по продажам:

1

Месяц
работы



100
поездок

2

Месяц
работы



200
поездок

3

Месяц
работы



450
поездок

Дальше?



Индивидуальный подход к каждому сотруднику

План на месяц

Каждый день Вы получаете отчет, в котором показано, сколько поездок за сегодня совершили Ваши клиенты и на сколько процентов выполнен Ваш личный план

Total Summary

Sub Group	Account Manager Gk	Name	Rides Today	Total Rides This Month	Projected Rides This Month	August Plan	Projected Percentage of Target
Denis	2000215	Anton (external)	12,	105,	109	100	109,0%
	2000209	Evgenya (external)	10,	275,	282	200	141,2%
	2000197	Olga	14,	370,	394	286	137,6%
	2000177	Vladislav	9,	327,	337	360	93,0%
	2000176	Vladislav	60,	1 359,	1 406	1 225	114,8%
	2000198	Yuliya	68,	1 178,	1 218	890	136,9%

Мотивация



 Зарплата на испытательном сроке (3 месяца):

FIX		BONUS		BONUS (OVERPLAN)
34.500	+	5.700 р.	+	120 р.
(gross)		(gross)		(gross)
		При выполнении 100% плана		За одну поездку клиента, которого к нам подключит менеджер (при перевыполнении плана)

Официальная статистика по начислению з/п за последние 6 месяцев

	1 мес.	2 мес.	3 мес.
average	40 500 р.	45 500 р.	57 300 р.
min	34 500 р.	34 500 р.	34 500 р.



Все входящие запросы от клиентов передаются новичкам

Мотивация



● Зарплата после зачисления в штат

FIX		BONUS		BONUS (OVERPLAN)
34.500 р.	+	85.000 р.	+	120 р.
(gross)		(gross)		(gross)
		При выполнении 100% плана		За каждую поездку клиента, которого к нам подключите Вы! (при перевыполнении плана)



Доход в месяц:
от **119 500 р.** или **103 965 р.**
(gross) (net)

Официальная статистика получения фиксированной премии
по всем менеджерам составляет 9/12 месяцев

Мотивация

Реально ли выполнить план?

Да: 90% сотрудников справляются с поставленными задачами и, более того, перевыполняют план.

Сколько можно заработать?



Месяц
работы



≈50.000 - 60.000 р.



Месяц
работы



≈100.000



Штатная
позиция



«Потолка» нет.

Мотивация

- Официальное оформление, «белая» заработная плата
- Поездки к клиентам за счет компании
- Корпоративный ноутбук, телефон, интернет, мобильная связь
- \$100 на личный счет Gett для частных поездок
- ДМС
- Корпоративная карта для зарплаты

Испытательный
срок

Штатная
позиция



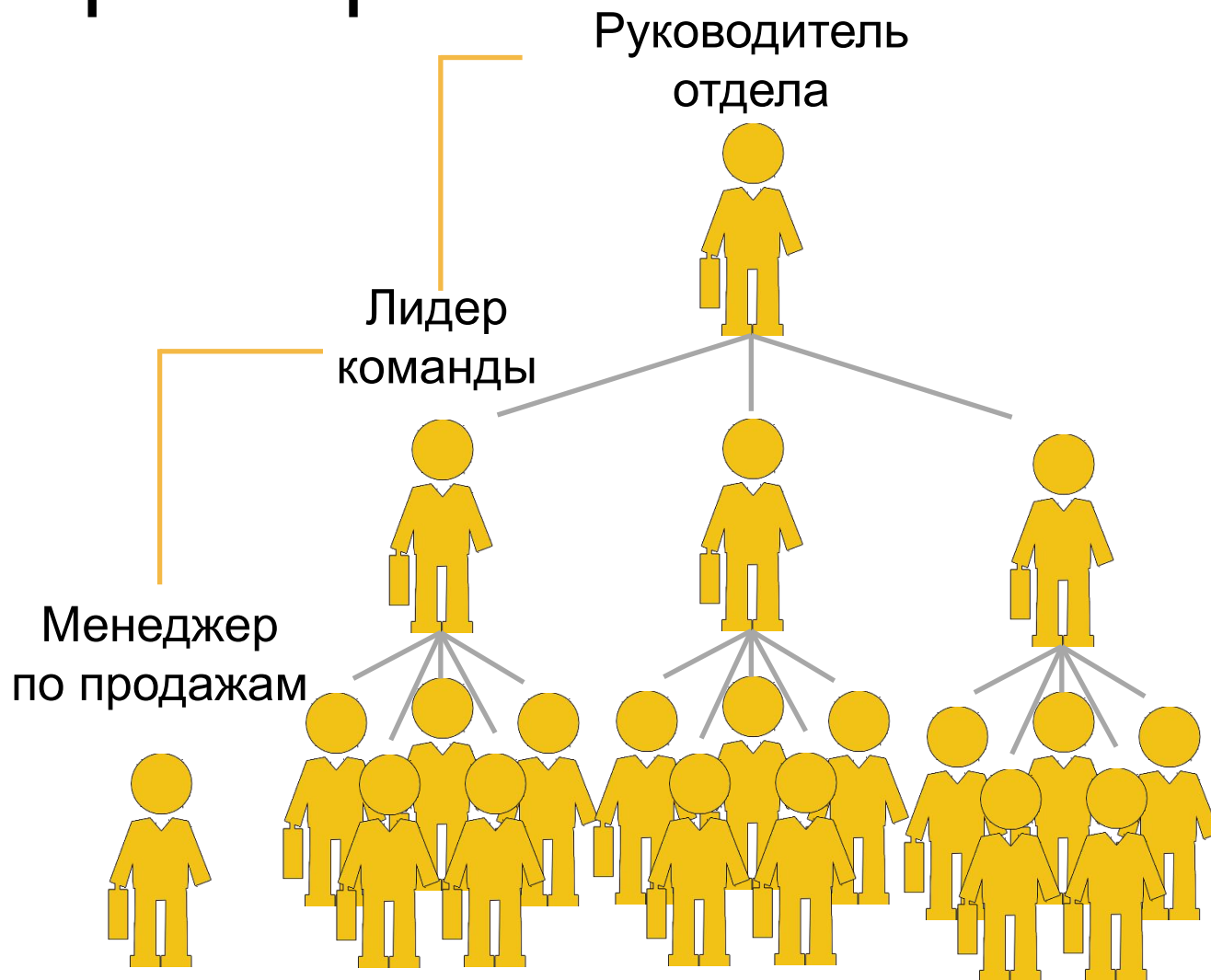
Этапы отбора

- 1 Собеседование с руководителем группы менеджеров по продажам
- 2 Проверка службы безопасности (заполнение анкеты)
- 3 Добро пожаловать!

Этапы развития в компании

- 1 Оформление
- 2 Испытательный срок 3 месяца
(оформление по договору ГПХ)
- 3 Переход на штатную должность
(оформление по ТК)

Карьерный рост





FOR BUSINESS

Спасибо

!