

# Добро пожаловать в корпоративный отдел Gett



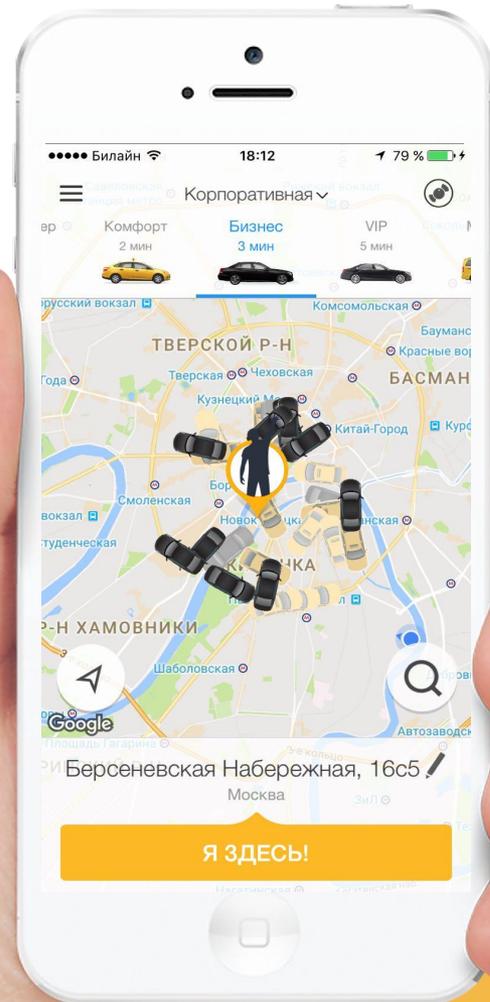
---

FOR BUSINESS

# 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

ГODOVOЙ ДОХОД  
\$500M

ТЕПЕРЬ В ТОМ ЧИСЛЕ (UK)



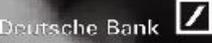
xeta®

“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 &amp; Company</small>  <small>THE PARTHENON GROUP</small> 	    	  	    <small>Building a better working world</small>

## И ДРУГИЕ ЛИДЕРЫ РЫНКА



GUCCI AMERICAN EXPRESS Sainsbury's Google FOUR SEASONS 3M GM UNI QLO  
Flavors and Rewards  
 MSD Pioneer sound.vision.soul Hilton KKR URALKALI VISA Nestle Boehringer Ingelheim  
 Pfizer VTB24 OKEY сеть гипермаркетов Северсталь БИНБАНК

**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



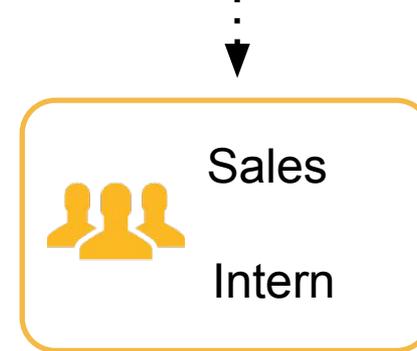
Mary Minashvily



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 <b>34.500</b> (gross)	+	BONUS <b>5.700 р.</b> (gross) При выполнении 100% плана	+	BONUS (OVERPLAN) <b>120 р.</b> (gross) 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)
<b>34.500 р.</b>	<b>+</b>	<b>85.000 р.</b>	<b>+</b>	<b>120 р.</b>
(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



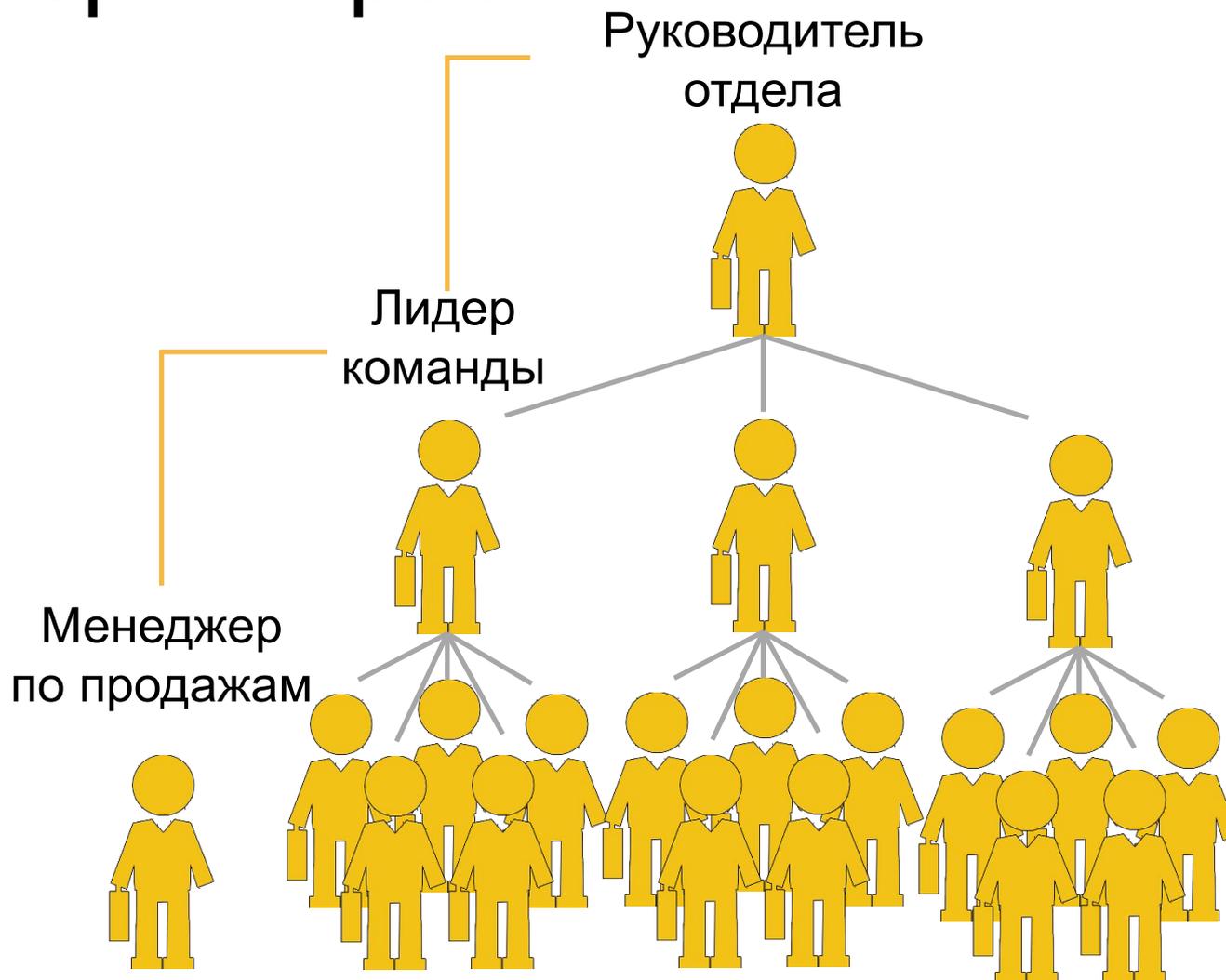
# Этапы отбора

- 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

!