

на  
запитання  
(Вакансія  
«Менедже  
р з  
продажу»)



**Стратегія Вашої роботи (як ви бачите початок Вашої діяльності ( на яких клієнтів будете орієнтуватись, які канали продажу будете використовувати, на що взагалі будете звертати увагу):**

- Використовуватиму знання психології клієнта:
  - виявлення потреб споживача;
  - робота з запереченням;
  - переведення клієнтів з холодної бази в теплу (налагодження взаємовідносин з клієнтами).
- Маю свою базу клієнтів, буду орієнтуватись на області де не проводяться бойові дії і мінімальний приліт ракет або взагалі їх немає (наприклад Хмельницька, Чернівецька та Черкаська області), в таких областях буде більше підприємств які будуть працювати у оптимальному режимі.
- Буду використовувати активні та пасивні канали продажу: Холодні дзвінки, при потребі також теплі(зустріч з клієнтом), розсилку на електронну пошту також месенджери якщо не дотелефонуюсь, буду налагоджувати теплі взаємозв'язки, щоб в майбутньому спрацювало також сарафанне радіо(пасивний канал).
- Буду звертати увагу на орієнтовні об'єми, яка група електроенергії(«А» чи «Б») – якщо «А» то потрібно попросити Графік споживання, щоб розрахувати ціну споживачу, буду звертати увагу на те, що не подобається споживачу в наших умовах(обробка заперечень), щоб запропонувати йому умови які його зацікавлять, уточнюватиму який на даний момент у нього Постачальник та на яких умовах вони співпрацюють (Щоб по можливості запропонувати кращі умови).

## Якими Ви бачите "Інструменти продажу" (що плануєте використовувати):

- Для мене «Інструменти з продажу» це те, що допомагає менеджеру продавати, я використовую наступні:
  - **Комерційна пропозиція** - головний інструмент в якому вказана наступна інформація - коротка інформація про Постачальника, умови які зацікавлять споживача(ціна, види оплати і тд.);
  - **Месенджери** - важливі в той час коли людина зайнята і не може спілкуватись, можна обговорити питання на даній платформі, інколи споживачам зручніше отримати Комерційну пропозицію на месенджер ніж на електронну пошту;
  - **Електронна пошта** - відправка Комерційної пропозицій та іншої інформації та документів для співпраці, також якщо споживача не зацікавила ціна яку ми йому пропонували, можна відправляти щомісячно наші ціни для зацікавлення в майбутньому;
  - **Телефонія** - налагодження контакту і домовленість про майбутню співпрацю;
  - **CRM-система** - наскільки знаю на даний момент у вас її немає, але надіюсь на появлення у майбутньому, тому, що це один із головних інструментів продажу який допомагає, все вчасно робити, тобто економить час для обробки клієнта;
  - **Інтернет** – пошук споживачів, уточнення про них всієї необхідної інформації для прозвону( номери енергетиків, інженерів, директорів, власників, вид

# Який сегмент клієнтів Ви бачите для використання в цьому бізнесі:

- Люба юридична особа або підприємство яке використовує Електроенергію або Природній газ, звичайно в пріоритеті будуть споживачі які будуть використовувати більші об'єми(заводи, концерни, холдинги і тд.)

**Який плануєте зробити результат та об'єм, за рахунок чого?  
Також прошу розписати плановані результати в перший місяць  
роботи, в перші три місяці та в перші 6 місяців:**

- Враховуючи, що зараз війна, то для початку потрібно зробити декілька прозвонів, щоб зрозуміти в якому стані зараз ринок, потім робити плани на результат(ставити собі якусь планку), але якщо не враховувати даний фактор, то він був би наступним:
- **перший місяць** – буду заводити клієнтів з об'ємами від 5-10 тис., можливо 20-40 тис., в залежності від ринку ,орієнтовно до 10 штук.;
- **перші 3 місяці** – потім буду орієнтуватись на об'єми від 100 тис., тобто буду підключати і менше, але буду більше приділяти уваги на більші об'єми(від 100-300 тис), можна поставити собі ціль, підключити від 2-3;
- **перші 6 місяців** – тут вже буду працювати на крупні фірми (концерни, холдинги і тд.) від 500 тис -1 млн, мінімум одного, по можливості більше)
- Результат планую показати за рахунок вказаних вище інструментів та каналів продажу, також власної бази.

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a network of white dots connected by thin white lines, forming a complex, abstract geometric shape. The dots are of varying sizes and are set against a dark blue background.

**Дякую за  
увагу!!!**