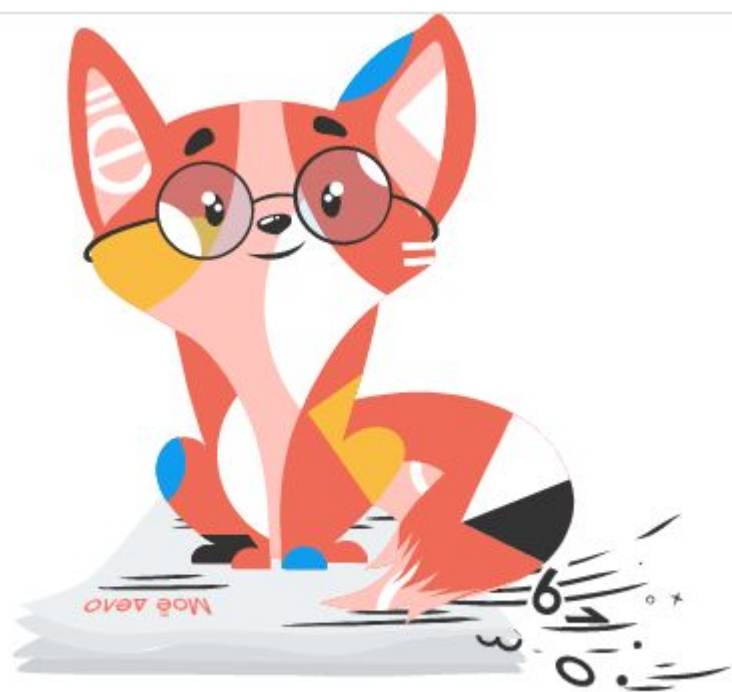


Добро
пожаловать!



КТО МЫ?

- ✓ На рынке с **2009** года
- ✓ Свыше **70 000** зарегистрированных пользователей
- ✓ **9** собственных продуктов
- ✓ Штат около **600** человек
- ✓ **Четыре офиса по стране:**
(Москва, Пенза, Краснодар, Екатеринбург)
- ✓ Более **200** удаленных сотрудников

Продукты

Мы помогаем предпринимателю со всеми видами учёта: бухгалтерским, налоговым, товарным, кадровым и управленческим.

- = Интернет-бухгалтерия – сервис, который будет вести бухгалтерию клиента и отправлять отчетность онлайн
- = Бухгалтерское обслуживание (аутсорсинг) – бэк-офис для бизнеса клиента. Бухгалтер, юрист, налоговый и кадровик
- = Дополнительные продукты: расчетные счета в банках партнерах, онлайн-кассы

Этапы отбора

1

•Собеседование с HR

2

•Собеседование с руководителем

3

•Обучение 5 рабочих дней



Вакансия «Менеджер по продажам»

Задачи:

- Работа с индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами по теплой базе (заявки с нашего сайта)
- Проведение деловых телефонных переговоров с потенциальными клиентами и продажа продуктов компании

Условия:

- Официальное трудоустройство по ТК РФ, соц.пакет с 4-го месяца, первые 3 месяца оформление по ГПХ
- Белая заработная плата
- График работы: 8 часовой рабочий день с понедельника по пятницу
- Работа в комфортном офисе в Пензе по адресу: Ставского 13 или удаленно

ВАЖНО!

Для работы удаленно обязательно наличие оборудования: компьютер или ноутбук, стабильный интернет, гарнитура

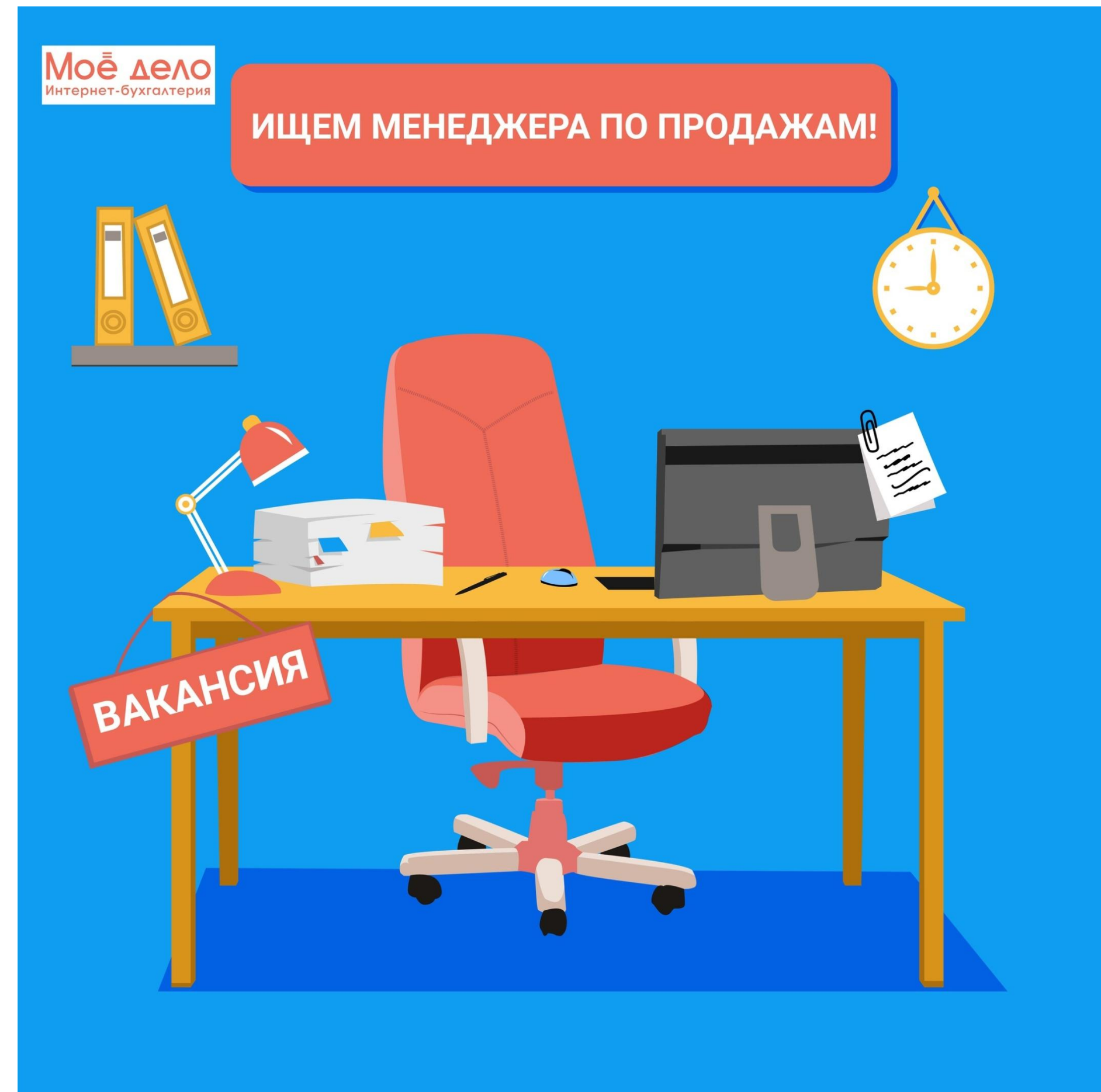


График работы

Будние дни

Смены

08-17

09-18

10-19

Возможна переработка
по желанию

Цель – обзвон своих
задач/клиентов

Выходные и праздничные дни

1-2 раза в месяц смены в
выходные и праздничные дни
за доп. плату:

*половина дня – 750 р.,
*полный день – 1 500 р.

Цель – обработка новых лидов



Структура приказа по расчету премии

Показатели для расчета премиальных выплат за продажи
продуктов ИБ и АУТ

Критичные нарушения

Возвраты

Дополнительные выплаты за аттестацию

Структура приказа

*Показатели для расчета премиальных выплат за продажи продуктов ИБ и АУТ

Период	Плановый показатель	Премия
1 месяц	120 000	35 000 р
2 месяц	200 000	
3 месяц	280 000	

Менее 40%	От 40%-61%	От 61%-80%	От 81%-99%	От 100%-110%	От 111%-120%	От 121%-130%	Более 130%
0	0,6	0,7	0,8	1	1,1	1,2	1,4

Дополнительные продукты	Показатели	Выплата за штуку
МТС кассы	от 1 до 10 передач со статусом «Оплачен»	800 руб.
	более 10 передач со статусом «Оплачен»	1000 руб.
Эвотор кассы	от 1 до 10 передач со статусом «Оплачен»	800 руб.
	более 10 передач со статусом «Оплачен»	1000 руб.
РКО	1 открытый счет	800 руб.
	от 2 до 3 открытых счетов	900 руб.
	более 4 открытых счетов	1000 руб.

Структура приказа

*Критичные нарушения

*Возвраты

*Аттестация

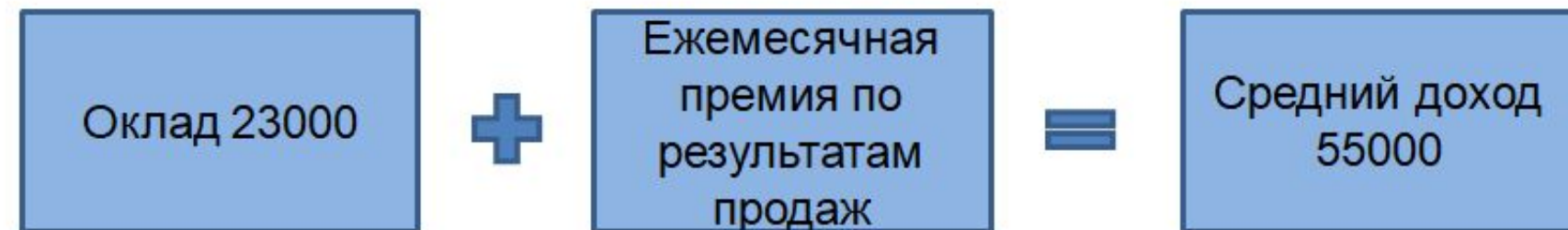
Критичные нарушения

Передача личной продажи	-50% от премии за каждый факт
Передача персональных данных без согласия клиента	1 факт -10% от всей суммы премии, 2 факт –премия не выплачивается.

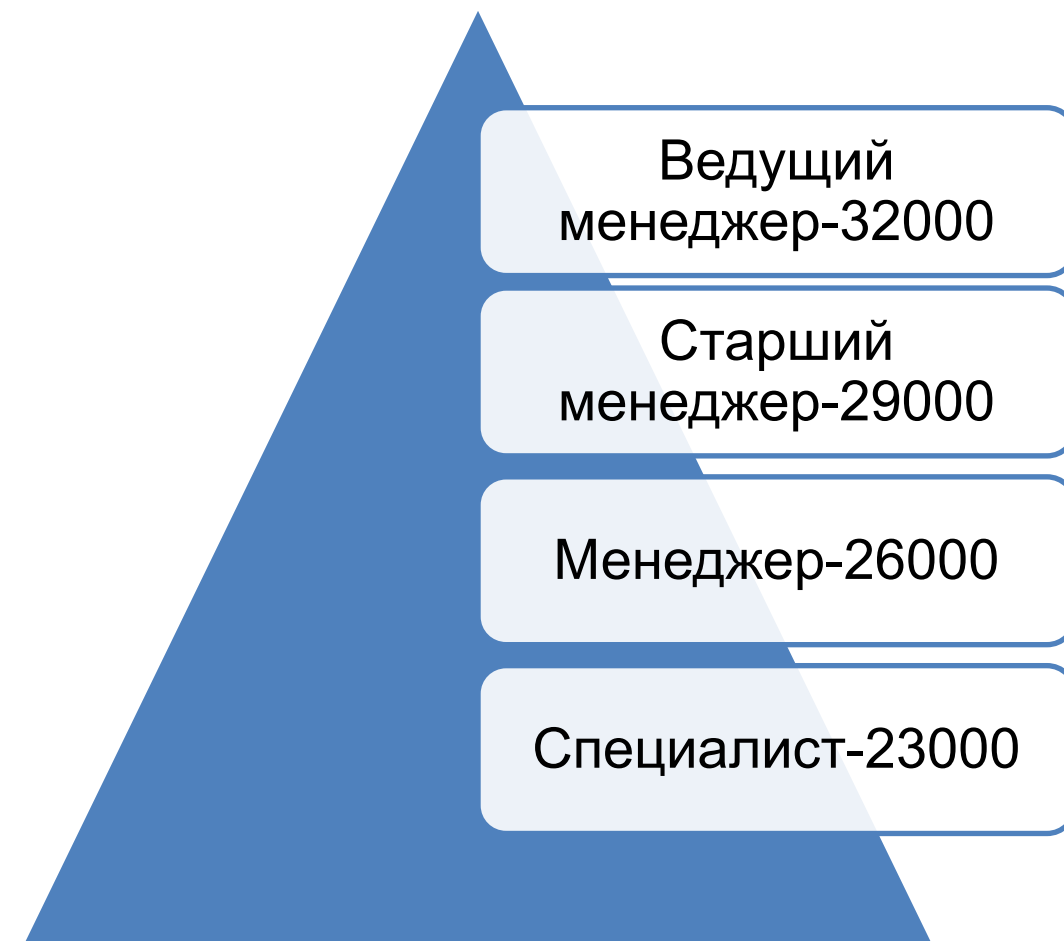
№	Причины возврата	Статус
1	Ошибка менеджера при продаже	Снимаем с МПП
2	Претензии к бух. обслуживанию	Не снимается с МПП
3	Претензии к ТП	Не снимается с МПП
4	Тех. ошибка, БАГИ	Не снимается с МПП
5	Возврат в течении 7 дней(любая причина)	Снимаем с МПП

Результат	Аттестация по итогу обучения	Аттестация по итогу первого месяца работы	Аттестация по итогу второго месяца работы
Положительный	3 000 ₺	5 000 ₺	7 000 ₺
Отрицательный	0 ₺	0 ₺	0 ₺

Мотивация



- ❑ Конкурсы с ценными подарками
- ❑ Возможность карьерного роста
- ❑ Прозрачная система грейдов



Показатели

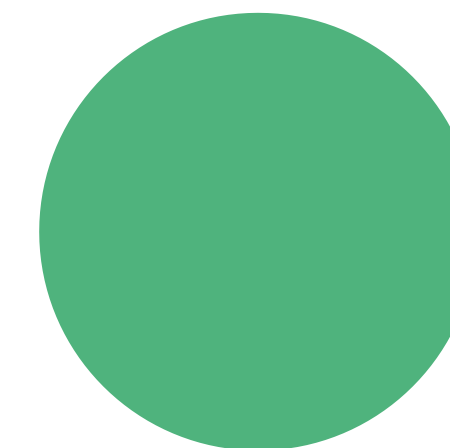
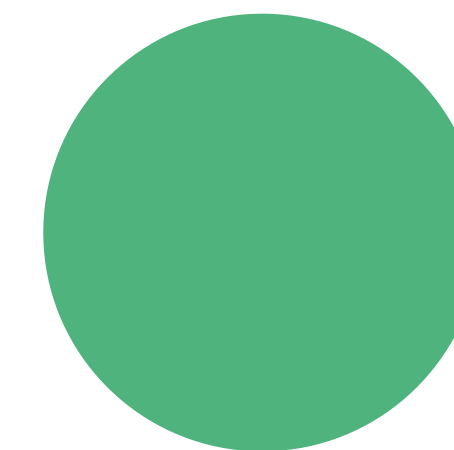
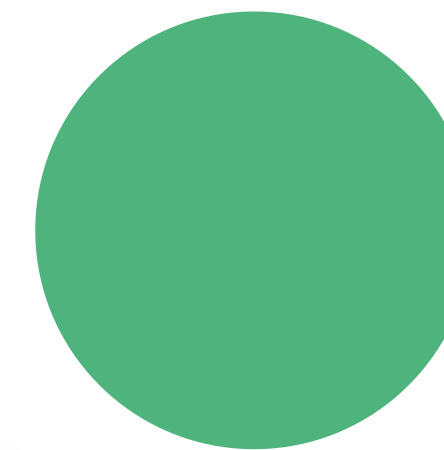
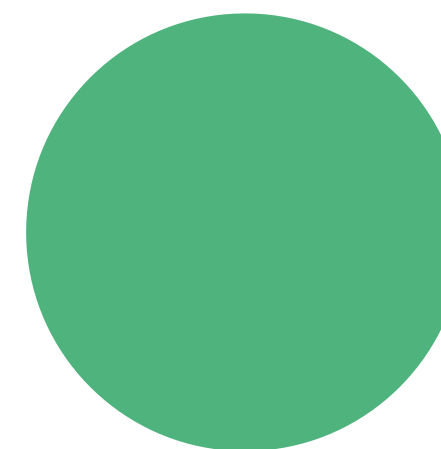
Для новичков

- ✓ Оплачиваемое обучение, в случае его успешного прохождения (исходя из оклада) + бонус за успешное тестирование
- ✓ Постепенно возрастающий план продаж на время испытательного срока: 30%, 50%, 70% от плана опытного
- ✓ Фиксированная премия 35000 рублей (применяется коэффициент от выполнения плана)



Для опытных

- ✓ План продаж 500-600 тысяч в зависимости от месяца
- ✓ 80-120 звонков в день
- ✓ 20 новых лидов
- ✓ 3,4 часа общения с клиентами
- ✓ Конверсия
- ✓ Прослушка
- ✓ Средний чек



Бонусы для сотрудников «Мое дело»

- ✓ Корпоративные мероприятия за счет компании
- ✓ Занятия йогой
- ✓ Два дополнительных дня к отпуску
- ✓ Конкурсы
- ✓ Скидки на страхование
- ✓ Активности для детей сотрудников



**Сегодня усилия –
завтра результат!**

