



Sales Effectiveness – задействованность в программе

«Presidents Club»

***Версия для представителей
по продажам***

Джейн Сторм

Консультант по организации продаж

март 2019 г.



Программа «President's Club»

Предисловие

Это высшая награда за превосходящие ожидания продажи во всей группе компаний Мантрак. Программа была разработана с целью поощрения выдающихся результатов и достижений в группе.

President's Club в 2019 году – это эксклюзивная программа, охватывающая “Золотых сотрудников” отделов продаж группы Мантрак и предусматривает многочисленные виды поощрения, включая неповторимый и незабываемый отпуск.



President's Club

Виды поощрения

President's Club в 2019 году – это эксклюзивная программа, охватывающая “Золотых сотрудников” отделов продаж группы Мантрак и предусматривает материальное поощрение и признание:

- Признание достижений всей Группой, среди коллег и руководителей.
- Неповторимый и незабываемый отпуск в дальних странах!
- Членство в клубе Mantrac Presidents Club, вступив в который участники получают:
 - персональные визитные карточки President's Club;
 - канцелярские принадлежности в стиле President's Club – галстуки, запонки, и т.д.;
 - персональный подарок в стиле President's Club;
 - приглашение к участию в написании Mantrac Newsletter;
 - церемония награждения.



President's Club

Правила и критерии оценки кандидатов

- Победителей пригласят вступить в программу «President's Club 2019»
- Правила программы «President's Club» могут пересматриваться и меняться
- Действие программы «President's Club» может быть прекращено в любое время без предварительного уведомления
- Основной критерий оценки для участия - продажи
- Решение Комиссии является окончательным
- Sales Force будет использоваться для оценки продаж, основных показателей SET и общей эффективности
- Компетенция SE ≥ 3.5
- Выполнение годового плана продаж, как минимум, на 100%
- Суммарный балл показателей SET (SET Score) $>16,000$
- Комиссия объявит победителей, исходя из показателей продаж (допускается голосование).



President's Club

Критерии оценки кандидатов

Значимость (вес) категорий		Критерии	Процедура утверждения участников
Отдел продаж машин и силовых установок	Product Support		
60%	70%	Показатели продаж (наибольший % выполнения плана), все сегменты	<ul style="list-style-type: none"> • Единогласное утверждение кандидатов, соответствующих требованиям (Комиссия) • Руководители отделов продаж/ Руководитель группы ISR – на основании показателей эффективности отдела • Привлечение новых клиентов. Учитывается <ul style="list-style-type: none"> • количество клиентов • сумма продаж • Особая награда по программе, утверждается г-ном Омаром Бакари
5%	5%	Общий балл ключевых показателей Sales & Marketing SE	
10%	-	Общее количество НОВЫХ клиентов и сумма продаж (машины и силовые установки)	
20%	20%	Общий балл показателей SET (SET Score) > 16,000 (в показатели PS войдут метрики по системе OLGA)	
5%	5%	Выполнение требований программы «Tactical Bonus» во всех 4 кварталах года (только PS)	
Члены комиссии			

- Омар Эль Бакари
- Пол Адамс

- Джеферсон Кольтро
- Джейн Сторм

- Ответственный за сегмент продаж в COE
- Руководитель представительства в стране

President's Club

Критерии оценки кандидатов – матрица баллов

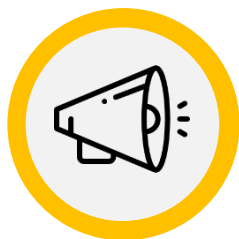
Сегмент	Должность	Баллы			
		По оценке руководства	По сегменту	Новые клиенты (количество)	Новые клиенты (сумма продаж)
All Construction & Mining	Руководитель TSR-ов		1	1	1
	TSR		3		
	ISR		1		
Power Systems	Руководитель TSR-ов		1	1	1
	TSR		3		
	ISR		1		
Product Support	Руководитель PSSR-ов		1		1
	PSSR		3		
	ISR		1		
ISR	Главный руководитель ISR-ов	1			
В масштабах Компании	Генеральный / региональный менеджер	1			
	Руководитель отдела продаж	1			
	ISR	1			
	TSR	1			

Сроки реализации



ФЕВРАЛЬ

- President's Club – утверждение программы
- Утверждаются виды поощрения и бюджет программы
- Утверждается состав Комиссии
- Утверждаются критерии оценки кандидатов



МАРТ

- Информирование сотрудников всей группы компаний Мантрак о запуске программы «President's Club»



ЕЖЕМЕСЯЧНО

- Информирование посредством Chatter
- Отчеты по продажам с начала года по текущий момент
- Отчетность высшему руководству



ЕЖЕКВАРТАЛЬНО

- Ведение таблицы достижений



ЯНВАРЬ 2020 Г.

Объявление победителей



**Спасиб
о!**