



# БЫСТРЫЙ НАЙМ ПРОДАВЦОВ

---

Чек-лист по отбору резюме

## № 1. Адекватная фотография

Человек, не чувствующий уместности, вряд ли сможет хорошо строить общение с клиентами. Работать стоит только с теми людьми, которые вам приятны. Если вы не готовы видеть это лицо каждый день в своем офисе — человека можно не рассматривать.



**Стоп-лист:** фотографии вообще нет, на фоне ковра в свадебном платье, на фоне забора, в электричке, с другом, на фоне тачки

## № 2. Возраст до 38 лет

Для успешных продаж хороша энергетика молодых и амбициозных людей. Исключение: специалисты по продажам в узких сложных нишах типа строительства. Идеальным кандидатом здесь может быть мужчина 40–45 лет, который успел разобраться во всех нюансах в своей теме и вызывает доверие уровнем экспертности.

## № 3. Грамотный текст

Обратите внимание на аккуратность оформления резюме, отсутствие орфографических и грамматических ошибок.

~~О~~ ~~Б~~  
**ОШИБКИ**

Если человек пишет «опыт рОботы», «с Самары», вряд ли он подойдет для работы в лакшери-сегменте

## № 4. Релевантный опыт продаж

Если кандидат работал сначала следователем, потом дизайнером и поваром, а теперь подался в продажи, вы потратите слишком много времени на его обучение азам.



Большим преимуществом будет опыт работы руководителем отдела продаж, опыт именно в вашей нише или работа на фрилансе

## № 5. Соответствующее название резюме

Отбирайте кандидатов, которые именно сейчас ищут работу менеджера по продажам или по работе с клиентами. Если указано, что опыт такой работы был, но теперь человек хочет стать юристом или бухгалтером, вам не по пути.

## № 6. Среднее время работы в компании (от 9 месяцев до 1 года)

~~2-3~~

месяца

Если человек работает на одном месте по 2–3 месяца, от вас он, скорее всего, тоже скоро уйдёт. Для кандидатов 23–25 лет адекватно работать от 7 месяцев на одном месте работы. После 25 уже подозрительно, что человек не хочет строить карьеру внутри одной компании, а ищет постоянно чего-то нового