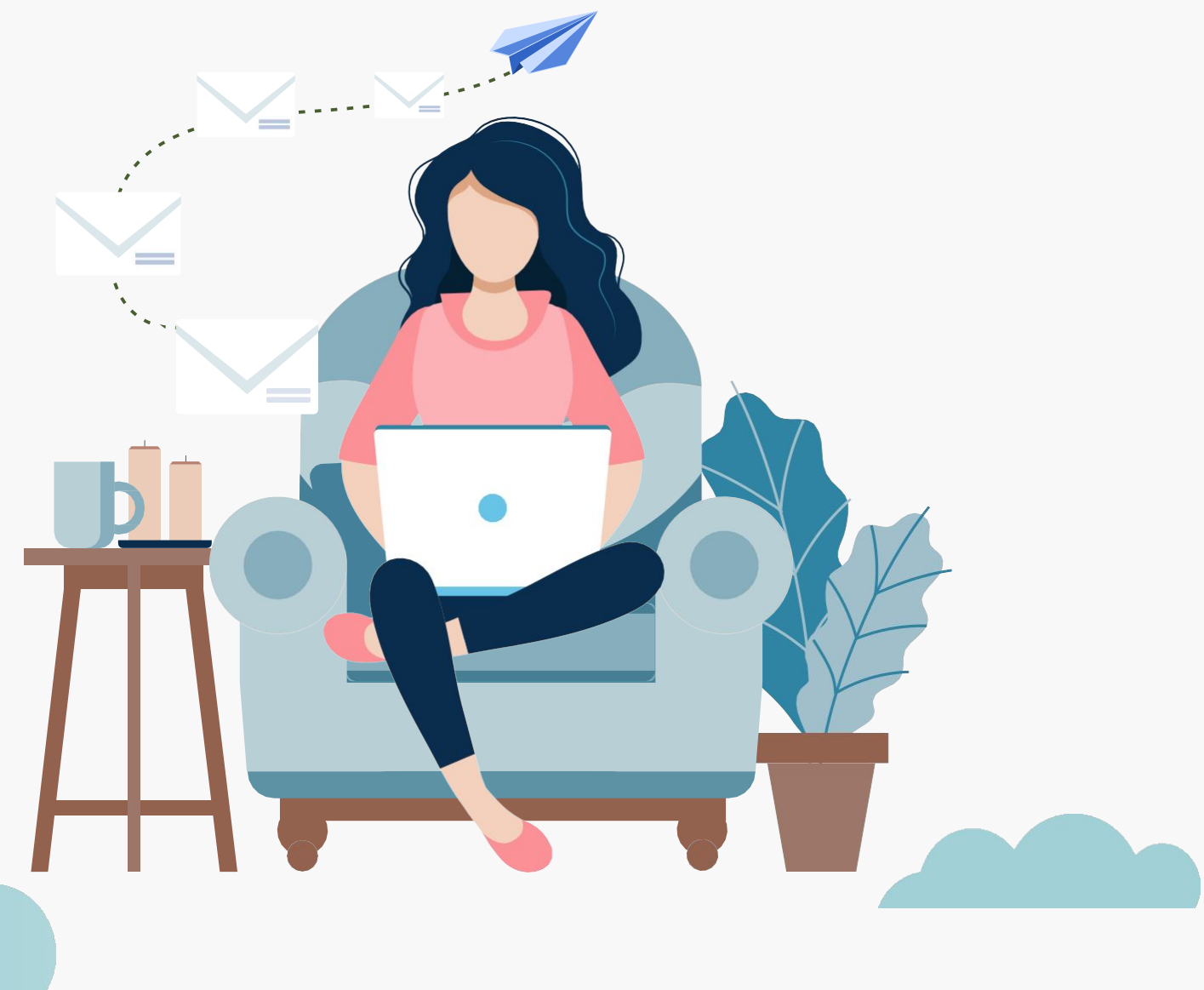


WORK here

Работа там, где Вы



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

НАМ ПРЕДСТОИТ:

- Глубоко погрузиться в специфику работы
- Ознакомиться с основными техниками продаж
- Изучить историю и проекты компании
- Узнать наши «секреты» в работе с Клиентами





ЧТО ТАКОЕ ПРОДАЖИ



ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ



ПРОДУКТ КОМПАНИИ

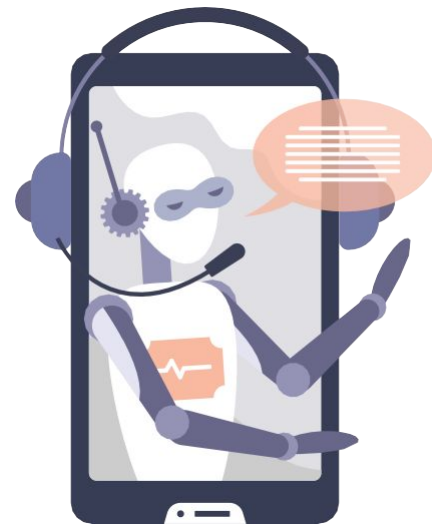
Современное IT решение в сфере рекрутмента с бесплатным базовым функционалом для всех работодателей без исключений

ОСОБЕННОСТИ И “ФИШКИ”

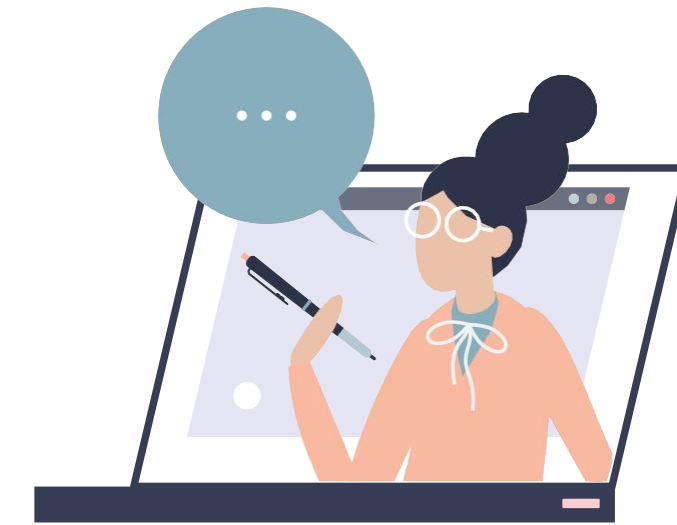
НАШЕГО ПРОДУКТА:



- Бесплатное размещение 3 вакансий одновременно



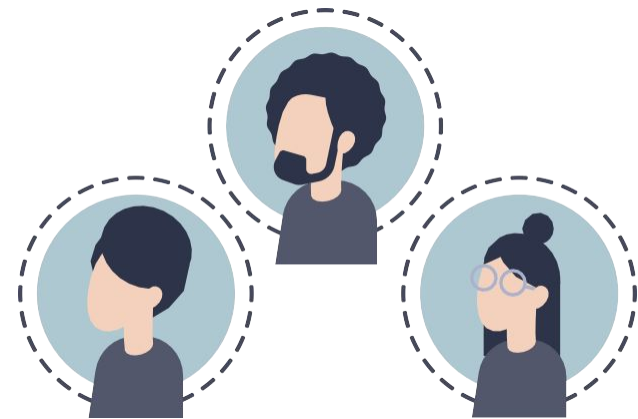
- Гибкая система уведомлений



- Голосовые резюме соискателей

ОСОБЕННОСТИ И “ФИШКИ”

НАШЕГО ПРОДУКТА:



- Ежедневное увеличение базы соискателей за счёт индивидуальной настройки РК для каждого работодателя



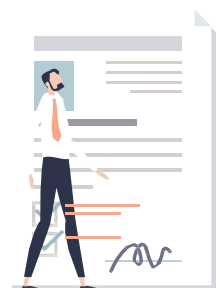
- Система рейтингов и отзывов, как для соискателей, так и для работодателей



- Альтернативно-низкая ценовая политика

ФУНКЦИОНАЛ

МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ:



Формирование собственной базы потенциальных клиентов



Большое количество коммуникаций с клиентами разными способами связи



Достижение успешных договоренностей в переговорах с клиентами



Участие в утреннем собрании: итоги работы, задачи на день



Проведение работы над ошибками совместно с руководителем и наставником



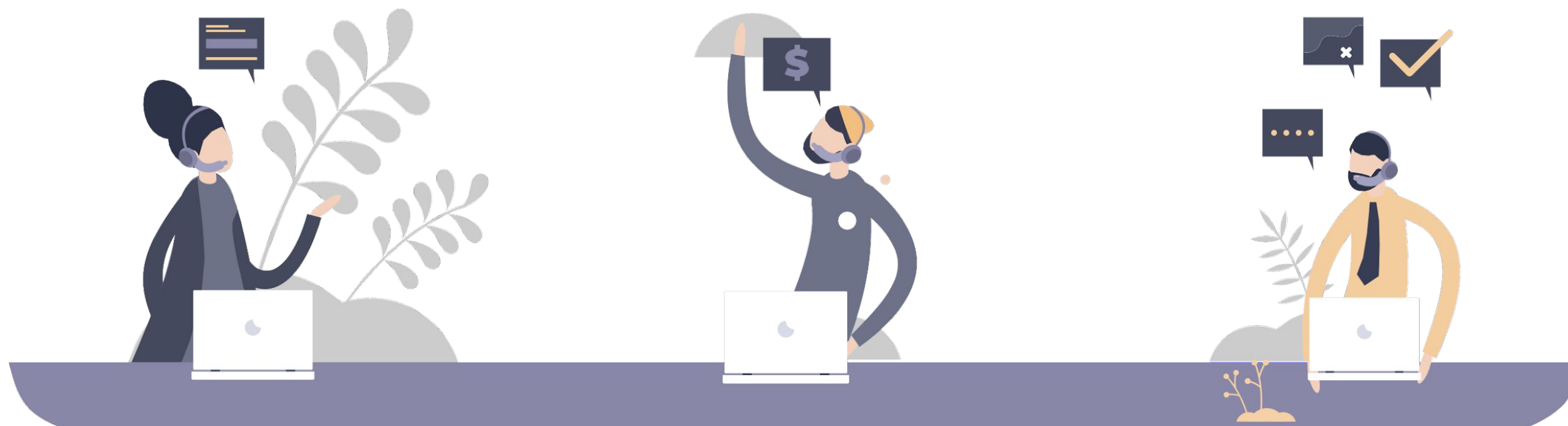
Ведение учета всех этапов взаимодействия с Клиентами с помощью CRM



Постоянное совершенствование своих профессиональных навыков

СРЕДНИЙ ЗАРАБОТОК МЕНЕДЖЕРА 1150Р

(ПРИ 70 РАЗМЕЩЕННЫХ ВАКАНСИЯХ С УЧЕТОМ ПОНИЖАЮЩЕГО КОЭФФИЦИЕНТА – 15%)



- План:

в первые 2 недели – 30 вакансий,
месяц – 60 вакансий

Оклад: **600р**
(на должности менеджера)

- Мотивация:

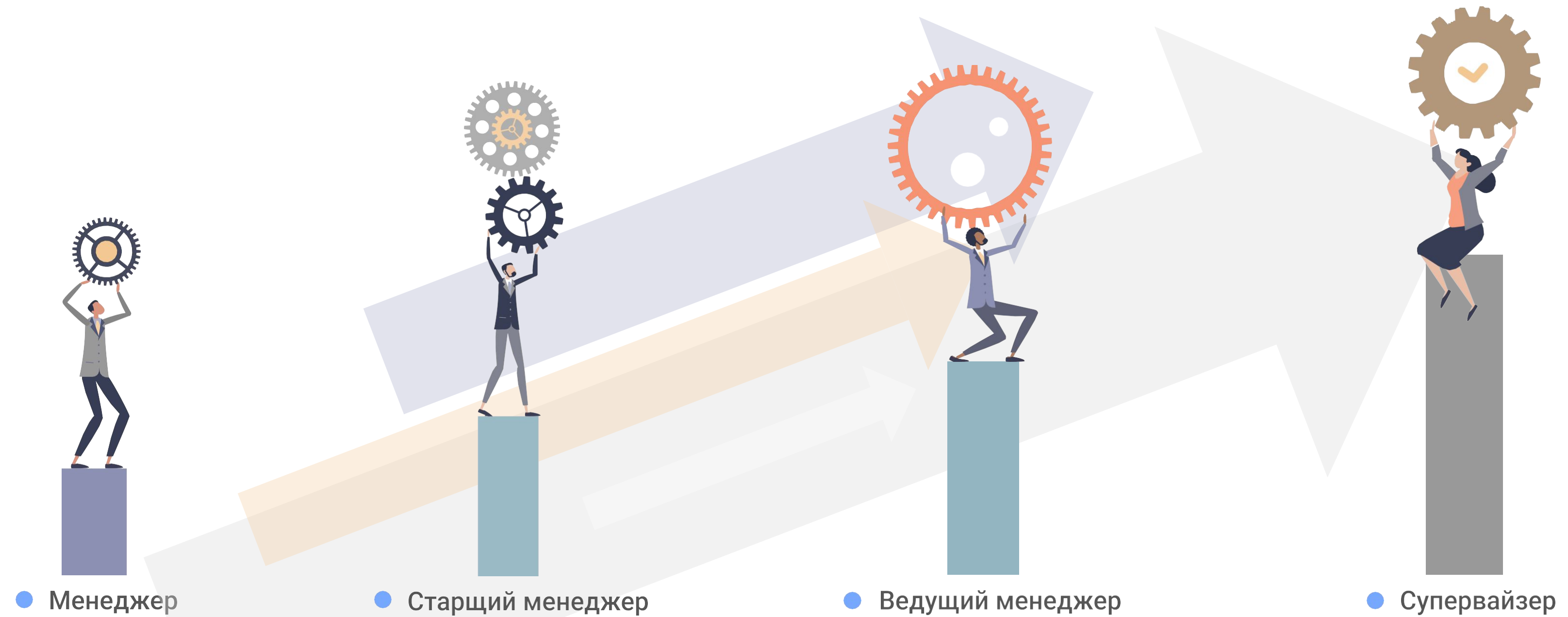
10р за каждую целевую вакансию
(желтая и зеленая зона)

3р за каждую нецелевую
вакансию(красная зона)

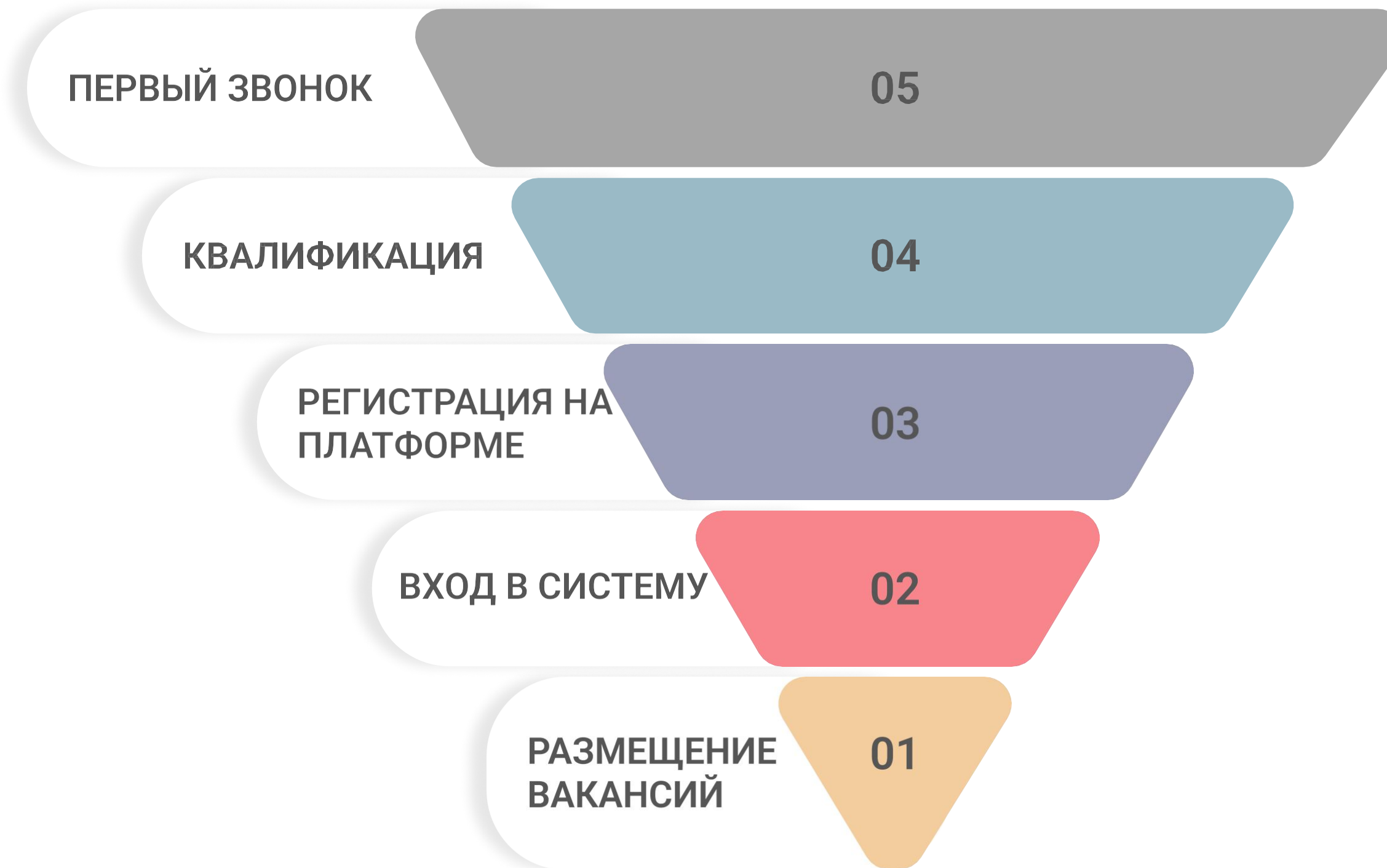
- Понижающий коэффициент за размещение нецелевых вакансий:

1-10 вакансий = **10%**
10-30 вакансий = **15%**
30-50 вакансий = **20 %**
От 50 вакансий = **50%**

КАРЬЕРНАЯ ЛЕСТНИЦА



ВОРОНКА ПРОДАЖ



CRM СИСТЕМА

КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ MACRON CRM?

- Коммуникация с клиентами прямо из системы: IP Телефония, Мессенджеры, Email;
- Формирование счетов прямо в CRM;
- Помощь менеджеру в подготовке клиента к сделке: статусы, комментарии, история коммуникаций;
- Отслеживание личных показателей эффективности сотрудниками;

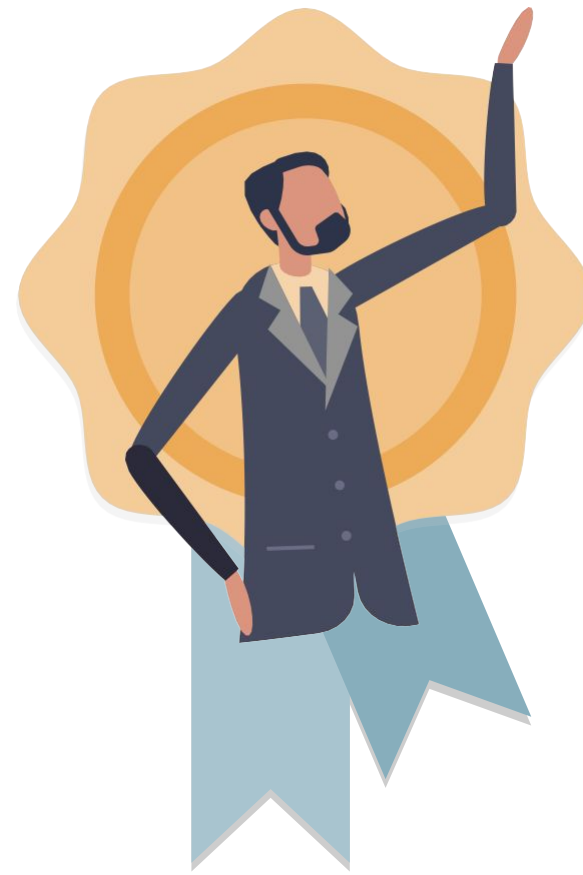


CRM СИСТЕМА

КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ MACRON CRM?

- Возможность повторно прослушать звонок;
- Мобильное приложение, которое позволяет всегда оставаться на связи и вносить изменение в клиентскую базу даже находясь на встрече;
- Ежедневник для просмотра и создания напоминаний с уведомлением в нужное Вам время и дату;
- Центр входящих сообщений позволит всегда быть в курсе любых изменений, произошедших с Вашей Клиентской базой, в том числе уведомляя Вас в удобном мессенджере;





ПРОДАЖИ - ЭТО ВЫЗОВ,
ПРИМИ ЕГО!