

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

- 
- 2008 Год основания компании, ознаменовавшийся стартом проекта «Офисная Почтовая Служба» помогающий нашим клиентам взаимодействовать с отделениями почты России
 - 2015 Наша группа компаний выводит на рынок первый проект под брендом «Офисная почтовая служба» по экспресс доставке
 - 2017 Открытие первого филиала компании в Минске для запуска нового проекта – М-Экспресс
 - 2019 Запуск крупнейшего агрегатора курьерских услуг «Курьер Дисконт» удовлетворяющего все пользовательские потребности клиента по самым низким тарифам
 - 2021 Выход на рынок Macron CRM совместно с биржей сотрудников внутри (возможность для компаний в период пандемии подбирать удаленных сотрудников, обучать их и выстраивать бизнес-процесс внутри нашей CRM)
 - 2022 Старт проекта Work Here, как самостоятельной платформы для подбора персонала вне экосистемы Macron CRM

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

WORK here

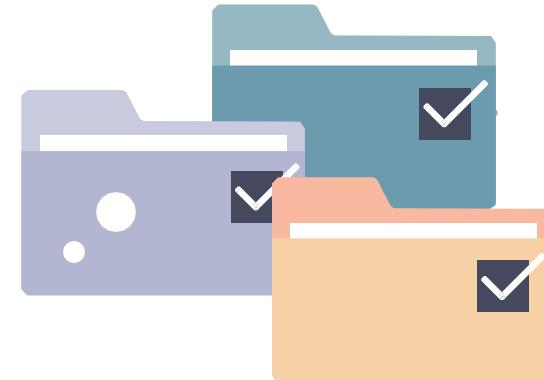


ПРОДУКТ КОМПАНИИ

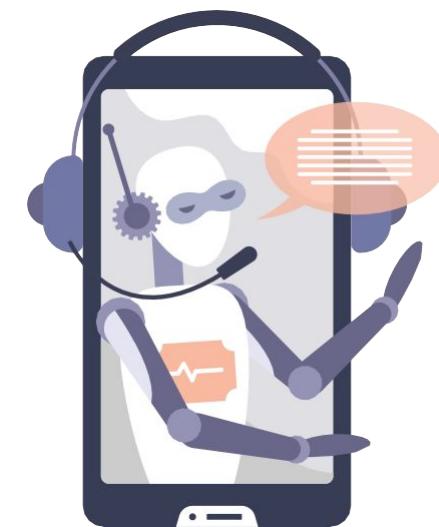
Современное ИТ решение в сфере рекрутмента с бесплатным базовым функционалом для всех работодателей без исключений

ОСОБЕННОСТИ И “ФИШКИ”

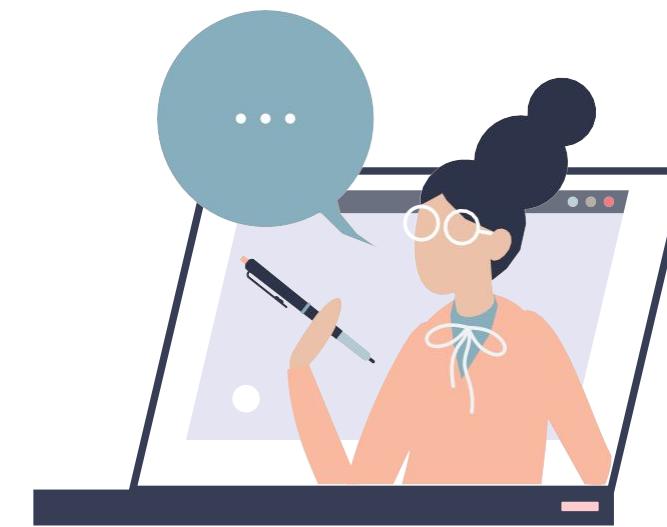
НАШЕГО ПРОДУКТА:



- Бесплатное размещение 3 вакансий одновременно



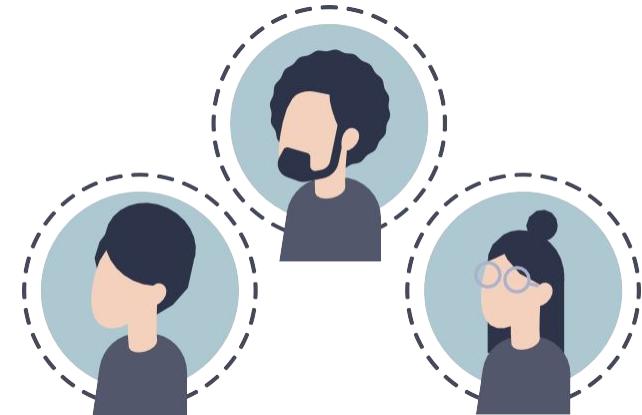
- Гибкая система уведомлений



- 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



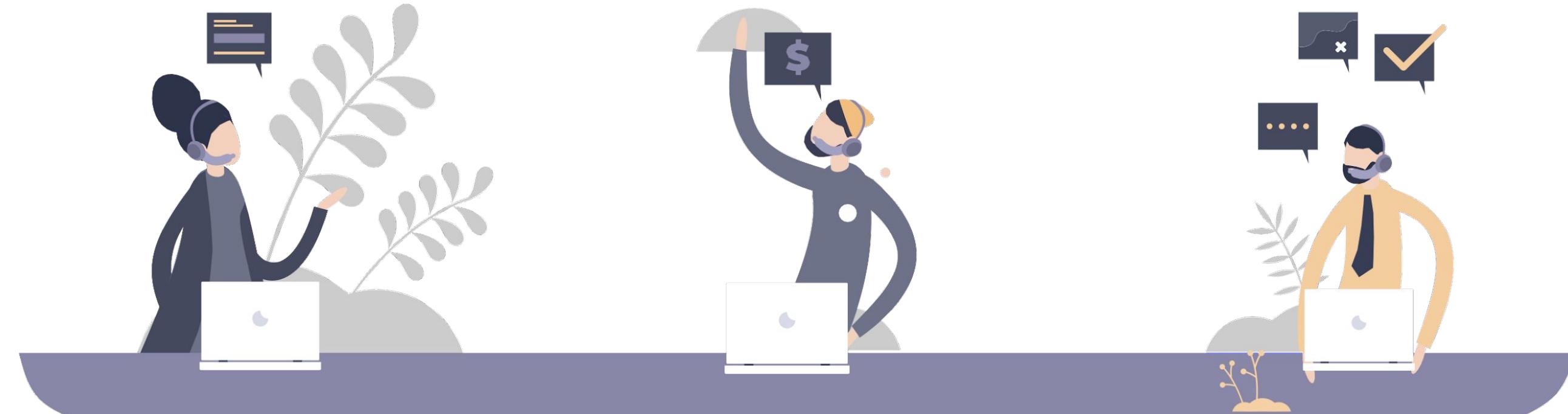
Ведение учета всех этапов взаимодействия с Клиентами с помощью CRM



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:

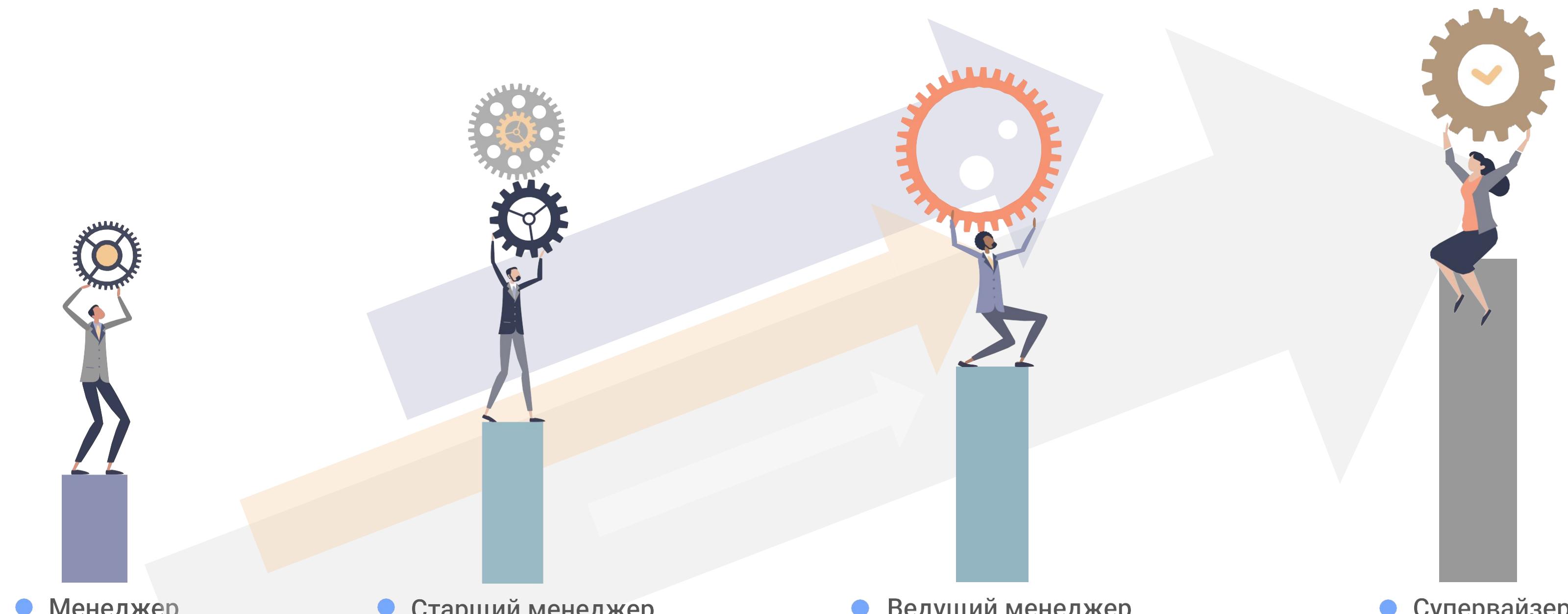
1-10 вакансий = **10%**

10-30 вакансий = **15%**

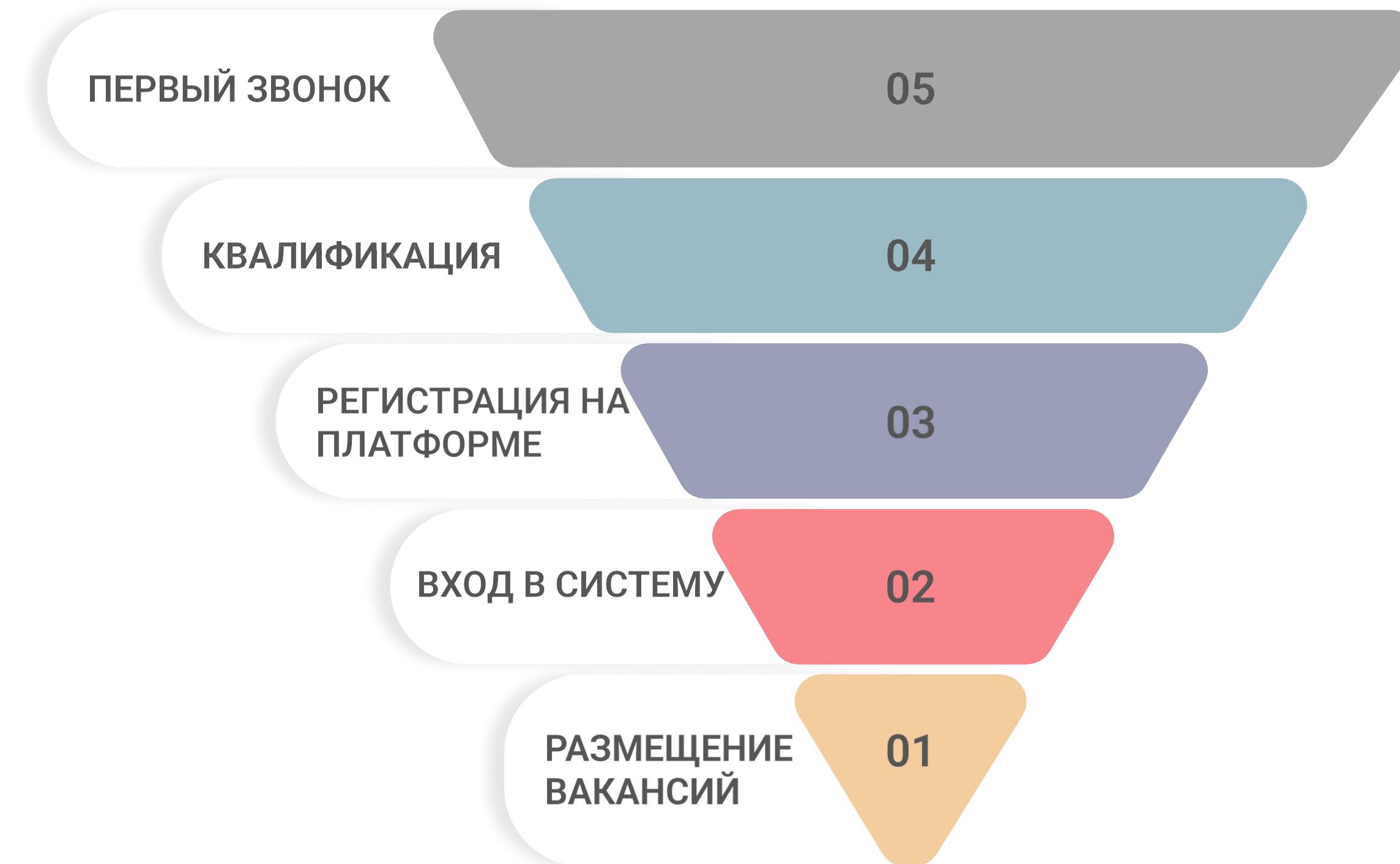
30-50 вакансий = **20 %**

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;

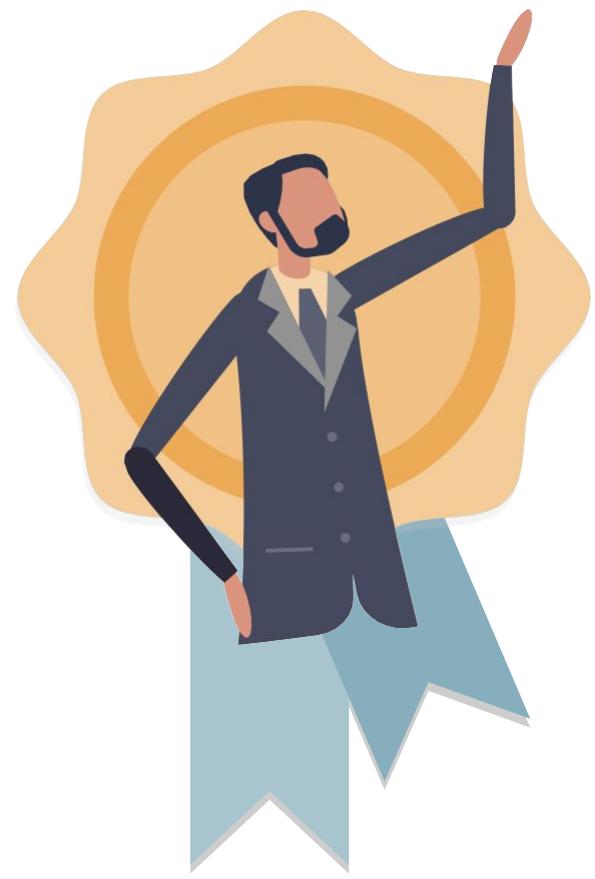


CRM СИСТЕМА

КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ MACRON CRM?

- Возможность повторно прослушать звонок;
- Мобильное приложение, которое позволяет всегда оставаться на связи и вносить изменения 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!