

Chief Sales Officer na godziny

Profesjonalizacja sprzedaży

Dla klientów, którzy myślą o rozwoju swojego działu handlowego, ale jeszcze nie są gotowi zatrudnić dedykowanego managera sprzedaży.



Pierwszy handlowiec

Firmy technologiczne/startupy w początkowej fazie najczęściej rozwijają sprzedaż bazując na CEO. W pewnym momencie brakuje czasu, co ogranicza dalszą ekspansję. Chcąc rozwijać firmę muszą zwiększyć sprzedaż.

Decydują się na budowę zespołu handlowego.

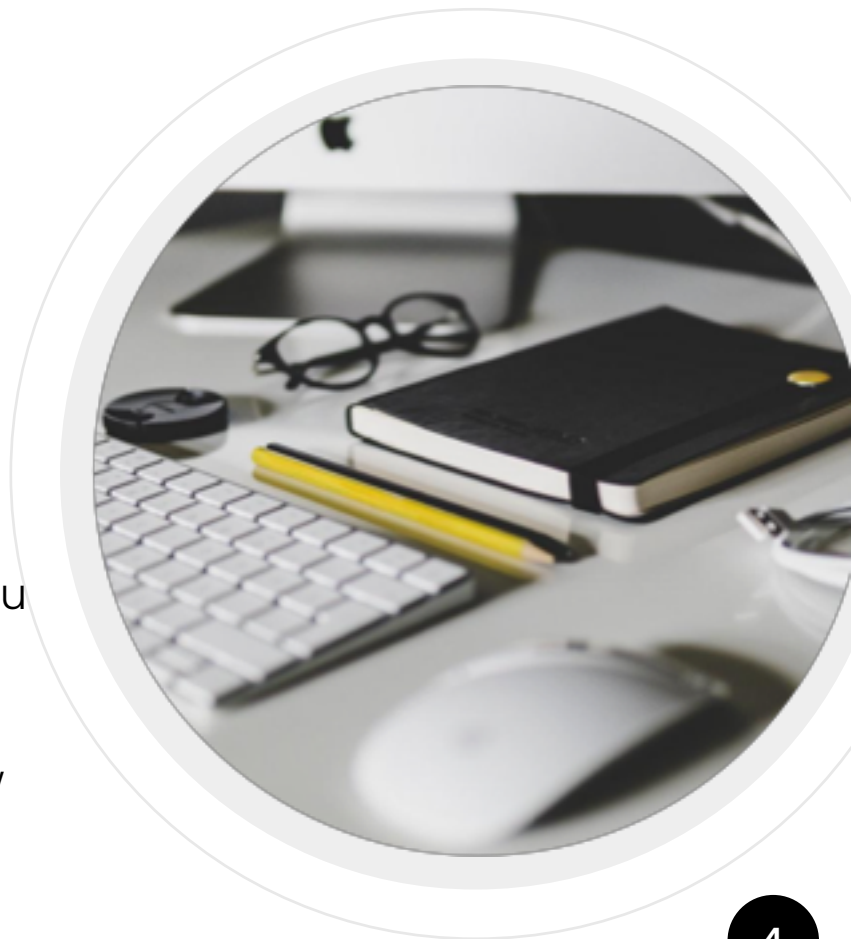
To tworzy nowe wyzwania.



Wyzwania

Najczęstsze wyzwania przy zatrudnianiu pierwszego handlowca.

- Zdefiniowanie strategii działania oraz profilu poszukiwanej osoby
- Ustalenie zakresu obowiązków i oczekiwań.
- Wprowadzenie oraz koordynacja działań w początkowym okresie.



Jak pomagam?

Pracuję z CEO nad...

opracowaniem strategii, profilu poszukiwanej osoby

Musimy zdecydować w jakim kierunku podąża firma i co chcemy osiągnąć. Zdefiniować profil poszukiwanej osoby. Doświadczenie powinno odpowiadać wymaganiom stawianym przez zespół, produkt oraz strategię rozwoju.

ustaleniem zakresu obowiązków, oczekiwań oraz planu działania

Przekładam strategię w taktykę, taktykę w aktywności i tworzymy plan działania.

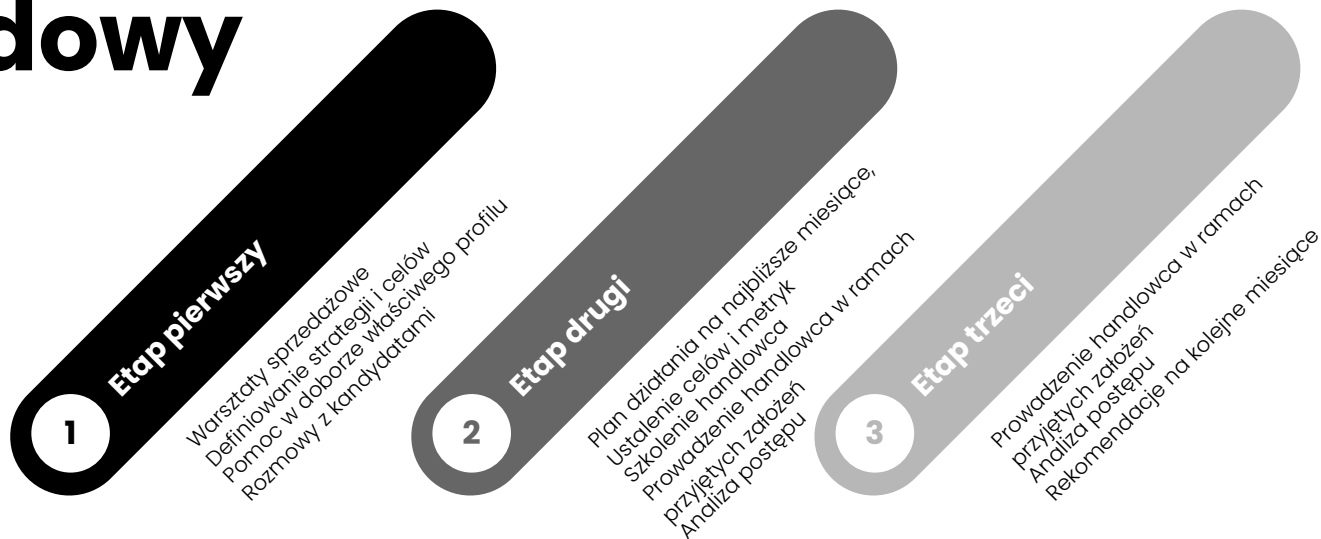
Nowa osoba musi mieć jasno zdefiniowane cele korelujące ze strategią. Jej codziennie aktywności powinny wspierać dążenie do celu.

wdrożeniem i realizacją przyjętych założeń

Wdrażam nową osobę. Pracuję wraz z handlowcem oraz CEO, aby wcześniej zdefiniowane cele i plan miały pokrycie w działaniach i wynikach.



Przykładowy proces



Każdy z etapów to 20 godzin zaangażowania i trwa od 2 do 4 tygodni

Zalety

- Zdefiniowany proces zaangażowania
- Transfer wieloletniego doświadczenia
- Dodatkowa wartość dla kandydata
- Przejrzyste warunki cenowe

Dla klientów, którzy myślą o rozwoju swojego działu handlowego, ale jeszcze nie są gotowi zatrudnić dedykowanego managera sprzedaży.





Dziękuję

Pytania?

Zapraszam w kontakcie

- kontakt@psonagodziny.pl
- +48.501.420.220