



Хороший менеджер по продажам довольно востребован на рынке труда, и найти его совсем не просто. И дело не в том, что нет людей, желающих работать по данной специальности, а, скорей всего, в подходе работодателей к подбору этих кадров, и в широко распространенной власти стереотипов.

Кандидат на место менеджера по продажам обязан уметь правильно и грамотно говорить, то есть излагать свои мысли четко и понятно. А вот что именно говорить, ему должны разъяснить в компании. Конечно, на это потребуются определенные затраты времени и сил. Но в этом нужно видеть инвестиции в собственные кадры. К сожалению, вполне возможен вариант, что, обучившись всему, человек уйдет в другую компанию. К этому следует быть готовым, не более того. Если менеджер захочет, то он уйдет. При этом будет лучше и проще найти другого менеджера. Но если из компании уходят все хорошие менеджеры, то, значит, что-то в этой компании делается не так.

Многие руководители не занимаются поиском менеджеров, пока не появится вакансия, то есть пока кто-то не уволится или не заболеет надолго. Потом приходится в авральном порядке искать замену. Это в корне неправильно. Кандидатов нужно смотреть постоянно. Из 50-ти откликнувшихся кандидатов на собеседование обычно приглашают не более 10-ти, из них пройдут его не более половины, из которых только 1–2 действительно станут успешными менеджерами.