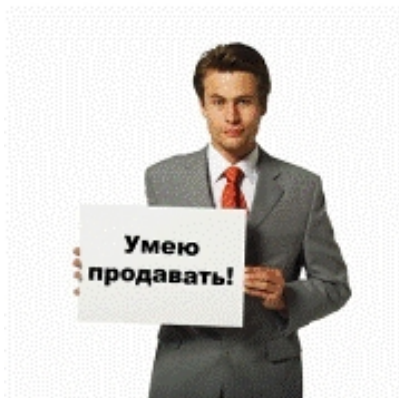




Портрет идеального кандидата на должность менеджера по продажам обязательно включает в себя высшее образование, наличие опыта работы более 1 года и возраст 24-27 лет. Вместе с тем, в этих типичных требованиях к кандидату заложены и некоторые недостатки.

В связи с требованиями к наличию высшего образования, все, кто еще учится или кто окончил только техникум, отбрасываются сразу. Но в чем же заключается преимущество высшего образования? В данном случае - в наличии «корочек». Никакой связи между уровнем интеллекта и высшим образованием нет. Все зависит от наличия или отсутствия возможностей. И обычно именно отсутствие таковых заставляет людей становиться невероятно изобретательными. Поэтому среди отсеянных кандидатов вполне может оказаться менеджер, который способен принести компании много новых клиентов, заключая самые выгодные сделки.

По поводу наличия опыта работы следует сказать, что опытного человека на работу взять выгодно, так как не нужно заботиться о его обучении. Но в какой-то степени обучение все равно необходимо, ведь в каждой компании есть собственная специфика. Но обучение будет по-разному восприниматься людьми с опытом и теми, у кого его нет: последние будут положительней настроены на восприятие. А опытный менеджер даже может отказаться от обучения. Конечно, опыт - это совсем неплохо. Просто судить нужно не настолько по опыту, как по потенциалу.

И последнее – возраст. Многие считают, что идеальный менеджер по продажам должен быть молодым и энергичным. Однако, большинство менеджеров далеко не молоды. Поэтому нет смысла подражать политике крупных компаний, которые могут позволить себе заниматься воспитанием молодежи.

Таким образом, к подбору персонала на следует подходить формально и главное – не создавать искусственных преград соискателям. Опыт, возраст и образование не важны. Важен потенциал - если он есть, то человек будет работать.

Барьеры в работе менеджера по продажам

Автор: Administrator

30.01.2012 00:00 - Обновлено 21.04.2015 14:54
