Автор: Administrator
07.03.2012 00:00 - Обновлено 21.04.2015 14:53

Типичные требования к соискателю на вакансию менеджера по продажам включают в себя, как правило, не только наличие высшего образования и опыта работы, но и знание данного рынка. Последнее словосочетание стало просто любимой фразой почти всех современных работодателей. Вместе с тем необходимо помнить, что хорошее знание рынка несет не только полезную информацию, которая может пригодиться в работе нового менеджера, но весь тот негатив, с которым соискателю уже приходилось сталкиваться на данном рынке.

Как правило, это начинает проявляться следующим образом: «Я хорошо их знаю, они никогда не захотят подписать договор, это вообще невозможно потому что…». Любые доводы и убеждения на него не подействуют, потому что негативный опыт будет сильнее. С ним довольно сложно бороться. Под знанием рынка чаще всего подразумевается знание основных его игроков, их предложений, возможно даже личное знакомство с некоторыми конкурентами. Но это не столь важно. Намного важнее способность быстро ориентироваться в создавшейся ситуации, знать конкурентную среду и уметь принимать такие решения, которые принесут успех компании.

Следовательно, такой пункт, как «знание рынка» спокойно можно исключить из списка требований к соискателям.