

Вопросник для кандидата на вакансию менеджера по продажам

Уважаемые кандидаты,

В этом вопроснике нет «правильных» ответов. Бесполезно пытаться их угадать или скопировать из Интернета. Нас интересует Ваш опыт, и мы просим Вас им поделиться. Не нужно писать много, напишите главное. Если мы пригласим Вас на собеседование, тогда и обсудим Ваш опыт детальнее.

1. Перечислите основные способы поиска новых потенциальных клиентов на промышленном рынке, которые Вам доводилось использовать.
2. Какие поля записи о клиенте в клиентской базе Вы использовали для регистрации клиента?
3. Перечислите основные поля записи о контакте с клиентом, которые Вы использовали для регистрации контакта.
4. Перечислите основные вопросы, по которым нужно подготовиться перед первыми переговорами с клиентом.
5. Какие этапы переговоров с новым клиентом Вы выделяли в своей практике?
6. Если у Вас есть опыт использования методики «воронка продаж» для управления отношениями с клиентом, перечислите, какие этапы «воронки» Вы выделяли?
7. Если у Вас есть опыт использования методики работы с закупочным комитетом клиента, назовите типы ролей участников ЗК, которые Вы выделяли.
8. Предположим, Вы продаёте расходные материалы для оргтехники. Клиент владеет большим парком оргтехники, тем не менее, отказался от Вашего предложения. Какие возражения Вы посчитаете ложными, надуманными? Какие возражения Вы посчитаете реальными, истинными? Как Вы будете с ними бороться?
9. Ваша должность называется «менеджер», то есть управленец. Кем или чем Вы будете управлять, если в Вашем подчинении не будет подчинённых?