

Резюме на должность **Sales Manager**

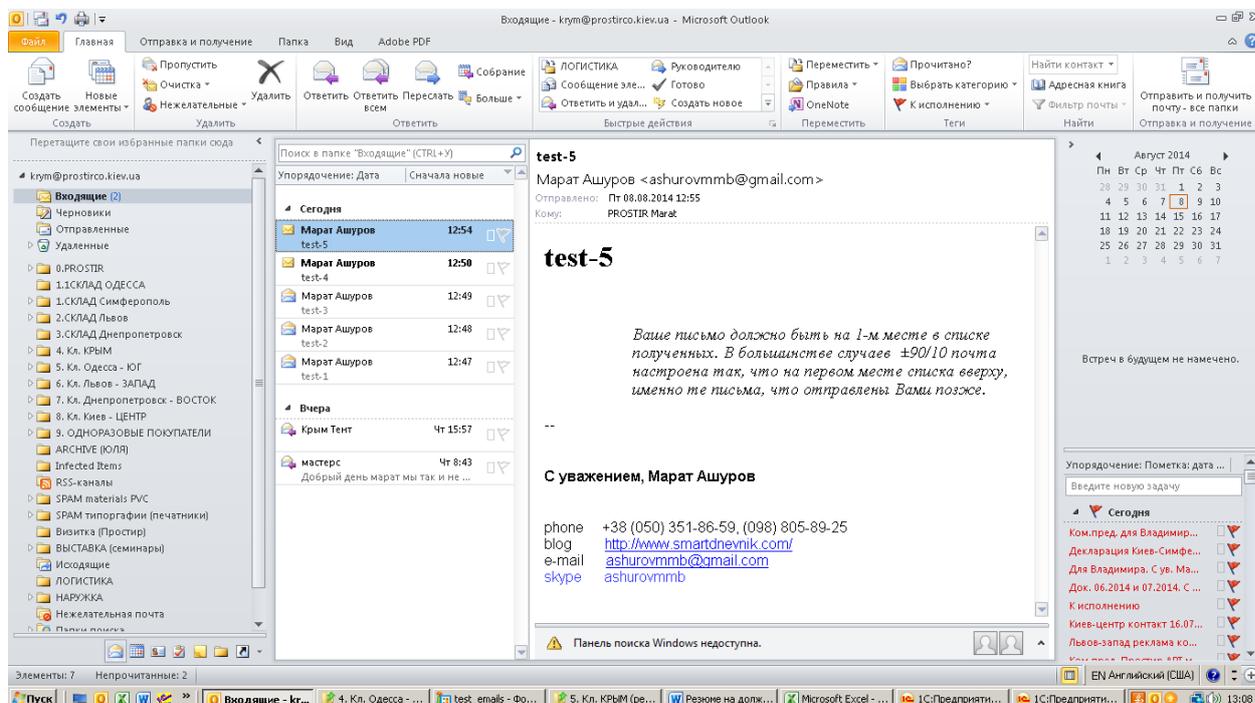
По сути, продажа товара или услуги, фактически ни чем не отличается от продажи «себя» как профессионального Sales Manager(a).

- ✓ **То же коммерческое предложение** – в случае с трудоустройством, резюме
- ✓ **Тот же холодный звонок**, конечно, если Вы реальный Sales Manager.
- ✓ **То же уникальное предложение** – будь то товар, услуга, сервис, равно как и предлагая свою кандидатуру на должность менеджера по продажам. По сути, все это эпизоды одной пьесы.

Свойства и выгоды, аргументация и работа с возражениями... В общем, поиск работы Sales Manager – это 100%–е продажи. Продажа товара, услуги, сервиса, или своей кандидатуры – от перестановки слагаемых, сумма цифр, суть поставленной цели, не меняется.

Алгоритм действия прост.

1. Резюме отправляем на e-mail в компанию, цель в которой работать.
 - ✓ Наиболее эффективно, отправлять либо поздно вечером в преддверии, а еще лучше, утром ± 8:40 - 9:00.
 - ✓ HR (human resources) приходит на работу к 9:00 в своем большинстве. Соответственно, проверяет рабочую почту.
 - ✓ Ваше письмо, должно быть на 1-м месте в списке полученных. В большинстве случаев ±90/10 почта настроена так, что на первом месте списка вверху, именно те письма, что отправлены Вами позже.



phone [+38 \(050\) 351-86-59](tel:+380503518659), (098) 805-89-25
blog <http://www.smartdnevnik.com/>
e-mail ashurovmmb@gmail.com
skype ashurovmmb

2. Первый и он же для Вас «холодный» контакт – телефонный звонок.
 - ✓ Вероятность того что Вам позвонят первыми, как только прочитают Ваше Резюме, достаточно реальна, в моей личной практике такое было. Но, вероятность для менеджера без достаточно весомого опыта работы \pm 30/70 или того меньше. Представьте, в какой конкурентной среде Вы находитесь, конечно, если компания на которую Вы наметили свои амбиции, реально достойная.
3. Ну, и третье – это конечно активность. Ни один человек на земле кроме Вас, так ни заинтересован в Вашем успехе, будь то продажа товара, услуги или же, Вас как кандидата на престижную должность, да еще и в «крутую» компанию, с большими перспективами. Действуйте – действие даст результат!

Менеджер по продажам – это в первую очередь активный, целеустремленный и амбициозный человек.

Sales Manager – это далеко не аморфная амёба. Здесь, в данном случае, позволю себе рекомендацию – берите инициативу на себя, ноги в руки и вперед!

Ваша активность, отсутствие страха телефонного звонка, инициативность, даст Вам, как кандидату на должность Sales Manager – 100% зачет, от Вашего будущего работодателя.

P.S.

Конечно, не стану утверждать.

- ✓ Однозначно никто не отменял ни сайты трудоустройства, ни разного рода агентства.
- ✓ Ну и конечно самое действенное – это сарафанное радио и рекомендации...

phone [+38 \(050\) 351-86-59](tel:+380503518659), (098) 805-89-25
blog <http://www.smartdnevnik.com/>
e-mail ashurovmmb@gmail.com
skype ashurovmmb