

STRUTTURAZIONE E TRAINING AREA VENDITA – SOLUZIONE FLESSIBILE

SETTORE DI APPARTENENZA AZIENDA CLIENTE

Distributore di componenti, ricambi e accessori elettronici.

ESIGENZA E RISULTATI ATTESI

Strutturazione rete di vendita costituita da Agenti mono/plurimandatari in diverse Regioni d'Italia ancora scoperte. Avvio all'attività commerciale degli stessi, con l'obiettivo di raggiungere il fatturato aziendale attraverso la motivazione del gruppo e gli obiettivi personali del singolo.

CASE HISTORY

SCHEMA DELL'INTERVENTO

Avvio azione di Recruiting da parte del partner Commerciale di Sales Maker preposto e autorizzato all'attività di Recruiting

La necessità è identificare professionisti di vendita validi ed efficaci velocemente e, per un numero di venditori da inserire pari a 8.

La formula che abbiamo scelto ha consentito di abbattere tempi e costi per l'inserimento degli 8 agenti nelle aree scoperte, ricorrendo alla sola intervista telefonica dei profili individuati (reclutati mediante database proprietario, pubblicazione di annunci e ricerca diretta dalla concorrenza).

Terminata la fase di selezione e inserimento degli agenti in Azienda, abbiamo seguito la stessa per i primi 4 mesi di attività nel processo di avvio degli stessi, per generare motivazione, trasferire una metodologia condivisa di lavoro commerciale e facilitare la comunicazione tra le funzioni coinvolte, al fine di reperire e trasferire informazioni tattiche e strategiche dalla e alla forza vendita.

SINTESI E CONCLUSIONI

Sales Maker ha fornito nei quattro mesi successivi all'inserimento dei neo-agenti, un supporto metodologico, mantenendo sempre alta la motivazione, orientando gli stessi agli obiettivi attraverso strumenti quali il tele-training e il mail-training.

E' stata predisposta una SCHEDE DI ANALISI, capace di raccogliere dagli Agenti informazioni e reportistica inerenti l'attività settimanale (pianificazione appuntamenti, numero di visite, numero di chiusure, Obiettivi portati a termine durante la settimana precedente, Obiettivi non raggiunti, Potenzialità delle trattative in corso, Criticità da affrontare...)

Tale scheda è stata inviata a ciascun agente, concordando le sessioni telefoniche durante le quali si è analizzata la scheda di cui sopra, ci si è confrontati su problematiche ed obiezioni, cercando soluzioni di comune accordo e offrendo spunti per la gestione delle criticità. Chiudendo ciascuna sessione con la pianificazione della settimana successiva.

Tale attività ha consentito il graduale inserimento e condivisione di Mission e Obiettivi dell'Azienda con i neo-agenti, abbattendo il naturale turnover tipico di questa fase iniziale critica che vede frequentemente un alto tasso di abbandono, spesso da parte di profili validi ma non attentamente gestiti. Inoltre la gestione sistematica degli agenti ha trasferito una metodologia di lavoro e reportistica, capace di fornire al Management aziendale fondamentali informazioni di mercato e di performance commerciali, divenuta automatica e continuativa anche al termine dell'intervento di Sales Maker.

**Sales
Maker**

**IL MIGLIORAMENTO DEI
RISULTATI DI VENDITA**

www.salesmaker.it
info@salesmaker.it
Tel. 0331/677894