Дмитрий Кочергин

Как я был менеджером по продажам

Интересно и полезно

Дмитрий Кочергин

Как я был менеджером по продажам. Интересно и полезно

«Издательские решения»

Кочергин Д.

Как я был менеджером по продажам. Интересно и полезно /
Д. Кочергин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-832011-8

Эта книга — описание личных «подвигов» на «фронте» продаж. В этой книге я просто поделюсь с Вами своим опытом, удачным и неудачным. Надеюсь, Вы найдете для себя что-то нужное. Каждая глава книги разделена на три составные части: «Основное», «Личное» и «Техническое».Если Вы хотите читать художественное повествование, то техническое можете пропускать. Если хотите учиться продавать, читайте «Техническое». Учитесь на моих ошибках. И может быть, некоторые приемы и техники пригодятся Вам для работы.

ISBN 978-5-44-832011-8

© Кочергин Д.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие 6
Глава первая 7
Необходимость 7
Личное. Трудности объединяют 9
Техническое. Первое правило продавца 10
Глава вторая 11
Устройство на работу 11
Личное. Жизнь в коммуналке 13
Техническое. Составление резюме 14
Резюме специалиста 15
Глава третья 17
Я себя покажу! 17
Конец ознакомительного фрагмента. 18

Как я был менеджером по продажам Интересно и полезно Дмитрий Кочергин

© Дмитрий Кочергин, 2016

ISBN 978-5-4483-2011-8
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Уважаемый Читатель!

Эта книга-описание личных «подвигов» на «фронте» продаж.

В этой книге я просто поделюсь с Вами своим опытом, удачным и неудачным. Надеюсь, Вы найдете ответы на свои вопросы.

Каждая глава книги разделена на три составные части – «Основное», «Личное» и «Техническое». Если Вы хотите читать художественное повествование, то техническое можете пропускать. Если хотите учиться продавать – читайте «Техническое». А лучше читайте все подряд, авось пригодится.

Учитесь на моих ошибках. И, может быть, некоторые приемы и техники пригодятся Вам для работы.

С благодарностью и уважением,
Дмитрий Епифан.

Что лучше – журавль в небе
или синица в руках?
Лучше журавль в руках!

Глава первая

Необходимость

Что привело меня к продажам? Что меня заставило действительно их полюбить?

Родился я в Узбекистане, прекрасной советской республике в прекрасные советские времена и долго жил с наивной верой в прекрасное будущее. После школы закончил Высшее Танковое Командное училище, послужил в армии, поработал преподавателем в техникуме. Вместе с первым потоком русских, уезжающих в Россию, переехал в Питер.

Имущества, которое нажил и продал в Узбекистане, хватило на переезд и месяц экономной жизни. И здесь остро стал вопрос о заработке. Хотя этот вопрос всегда стоит остро…

Поначалу пробовал работать в рекламе. Результат был почти нулевым. Хотя опыта набирался. Когда денег не было даже на еду, подрабатывал на рынке грузчиком. И постоянно искал работу именно в продажах. Объявлений по поиску менеджеров по продажам всегда великое множество и выбор был. Сложность заключалась в том, что деньги требовались ежедневно, а работодатель почти всегда после получения резюме и собеседования брал паузу для принятия решения как минимум дней десять. И в это время, подрабатывая на рынке, приходилось ходить на другие собеседования, высылать резюме, искать варианты и все такое. Причем рассчитывать на первую зарплату можно было после полумесяца работы, как минимум. Я еще не имел опыта отфильтровывать реальные объявления о работе от объявлений о наборе агентов или просто откровенно «лохотронских». Агентов набирали по принципу: приходи, получай предмет продаж, иди туда – не знаю куда, продавай то – не знаю что, получай процент с продаж. Это все было бы хорошо и приемлемо, только часто предметом продаж были плохо продающиеся товары. Или вообще: набирают народ, предлагают заплатить определенную сумму за приобретение технологии по выращиванию грибов. Рассказывают сказки, что грибы продаются отлично. Правда, умалчивают о том, что надо найти сбыт, походить по магазинам, договориться о реализации. А это самое важное, все магазины рассчитываются по мере реализации, то есть тогда, когда получат деньги. Как вариант предлагают заплатить деньги за запчасти к каким – либо предметам, например авторучкам, и собирать их дома. Обещают скупать собранные предметы по хорошей цене регулярно. Но, конечно, этого не случается, фирма под любым надуманным предлогом в корректной форме Вас посылает. Чтобы разобраться и понять, что открытая вакансия – это очередной «лохотрон», нужно было потратить уйму времени.

И вот, скопив пятьдесят рублей (половина моего дневного заработка), нашел фирму, которая предоставляла информацию об открытых реальных вакансиях. Вариант поиска работы через фирму хорош тем, что фирма, не особенно вчитываясь в резюме, отправляла к работодателю всех, не согласовывая с ним предварительно приход кандидатов. По сути, им был не важен результат, они создавали видимость отработки заказа. Я думаю, что заказчики у них разовые. Хотя поток кандидатов… Тоже вариант.

С тяжелым сердцем отдал я эти пятьдесят рублей, взял первый адрес работодателя и пошел на собеседование. Продавать надо было картофельные чипсы оптом. Нужного опыта на тот момент у меня не было. Правильно составить резюме я не умел. Я знал, как продавать лук в Узбекистане. Но этот опыт работодателю не требовался.

Поговорили со мной, тактично взяли паузу и выпроводили. Я тогда наивно надеялся на быстрый положительный ответ. Прошло несколько дней – никакого ответа. Позвонил, спросил. Сказали, что еще рассматривают кандидатов. Я за свои пятьдесят рублей имел возмож-

ность взять адреса еще нескольких работодателей, и этим воспользовался. Взял адрес компании, которая продавала канцтовары оптом.

И тут мне повезло!

Личное. Трудности объединяют

В то время я был женат, у нас был ребенок от первого неудачного брака жены. И они тоже хотели кушать каждый день! Жена подрабатывала на рынке вместе со мной. Преодоление общих трудностей нас здорово объединяло, придавало бодрости духа.

Техническое. Первое правило продавца

Уважаемый читатель. В каждой главе, читая техническую часть, желательно отключить эмоции и включить голову.

Первое правило продавца – ПРОДАЙ СНАЧАЛА СЕБЯ, потом компанию, потом товар. Многие считают, что, прежде всего надо правильно составить резюме. Безусловно, это так. Но для работодателя это вторично. Первое, что он видит – это форма подачи резюме, то есть электронное письмо, в которое вы вкладываете свое резюме. Как часто я при наборе персонала сталкиваюсь в лучшем случае с пустым телом письма и прикрепленным файлом. Есть такое понятие – сопроводительное письмо или записка. На мой взгляд, это очень важно. Это первое, чем Вы можете привлечь внимание к своей кандидатуре. Цель сопроводительной записки – побудить работодателя открыть вложенный файл с вашим резюме.

Сопроводительную записку при подаче резюме я обычно пишу такую:

Здравствуйте.

Меня заинтересовала вакансия менеджера по продажам. Прошу рассмотреть мою кандидатуру на эту вакансию.

С уважением,

Дмитрий Епифан.

Тел. +7 223 322 3322.

Именно такой формы, именно с такими знаками препинания и абзацами. Для менеджера по продажам самый важный показатель – это умение продавать. А если Вы плохо продаете себя, любимого, то как же Вы сможете продать товар, часто не особо любимый?

Глава вторая

Устройство на работу

Пришел на собеседование, причем пешком. Денег на транспорт не было.

Сижу, жду аудиенции менеджера по персоналу. Настроения никакого. Канцтовары… Мелочевка…

Жду уже минут двадцать. Жарко, куртку снять не предложили. Потихоньку осматриваюсь. Офис – не супер, обои кое-где оторваны, на столе у секретарши рабочий беспорядок, линолеум потертый. Прикидываю – фирма не крупная, бизнес копеечный. Как-то грустно, не прикольно. Подумываю смыться. И тут меня приглашает менеджер по персоналу.

В моем резюме указано, что я служил в Монголии. Менеджер по персоналу, просматривая резюме, задает вопрос:

– Вы служили в Монголии? В танковых войсках?

Я, не понимая к чему такие вопросы, подтверждаю. Он говорит:

– Владелец нашей компании тоже танкист и служил в Монголии. Не знаком ли Вам такой-то?

Я с удивлением вспоминаю своего хорошего приятеля, с которым служил в одном батальоне и имел отличные приятельские отношения. С ним мы не виделись и не общались лет восемь. Вот этого я никак не ожидал!

В итоге мы с моим приятелем встретились. Оба были обрадованы такому стечению обстоятельств. Он пригласил меня к себе в гости.

Пришли мы с женой к нему. Квартира огромная, обстановка шикарная, авто серьезное. Новый русский.

Поговорили, попили. Решили, что в его фирме о наших отношениях не должен знать никто, кроме менеджера по персоналу. Он предупредил, что на решающем собеседовании, кроме него и менеджера по персоналу, будет присутствовать начальник регионального отдела продаж. Решение о моем приеме на работу будет принимать именно начальник регионального отдела.

И еще мой приятель объяснил, почему мое резюме он бы даже до конца не дочитал. В частности, там я указывал свой реальный опыт работы в старательской артели на должности кочегара!

Прихожу на собеседование. Настроение оптимистичное. Карт-бланш у меня есть. Если не пройду как менеджер регионального отдела, то приятель меня на какую-нибудь другую должность пристроит. И на собеседовании поддержит, не рассказывая о нашей дружбе.

Начальник отдела продаж оказался лет на десять меня моложе, что в минус. Лучше было бы наоборот. И мы все это понимаем.

Еще один немаловажный момент – я один, а напротив меня сидят три человека. Как-то стремно. Но где наша не пропадала… Как сказал великий полководец, – главное – ввязаться в бой, а там.. Что-то типа этого у меня в голове.

Начальник отдела предлагает рассказать о своем опыте. Я не знаю, как себя подать. Крутым продавцом, или скромнягой? Так и говорю, что у меня есть положительные результаты, но как-то неловко себя расхваливать. На помощь мне пришел мой приятель – владелец компании, сказав, что скромность у нас не в почете.

И тут «Остапа понесло»…

Рассказал, что мне довелось продавать: цветомузыку, мопеды, технологическое оборудование для столовых, яблоки, орехи, автомобили, лук, мебель, квартиры, услуги платного

душа и еще много чего. Первый плюс я заработал, показав, что мне не важно, что продавать, главное – продавать! И еще немаловажный момент – я поймал кураж! Мне в продажах всегда это нужно, я работаю играючи. А это приходит тогда, когда что-то начинает получаться, дает надежду на результат. Прекрасное чувство!

Начальник отдела продаж продолжает:

– Вы приезжий?

Мой приятель, генеральный директор, вставляет:

– Среди нас тоже есть приезжие.

Я делаю второй удачный ход:

– Мне, приезжему, необходимо закрепиться в Питере. И поэтому я буду цепляются за хорошую работу и работать энергично.

Логично, все посмеялись.

Такой прием, «сделать из минуса плюс», в продажах я применяю очень часто. Позже, в техническом разделе, я его подробно опишу.

Продолжается собеседование. Начальник отдела задает очень сложный вопрос:

– Сколько вы сто́ите на рынке труда?

Ответить красиво на такой вопрос, обозначив желаемую зарплату, практически невозможно. Назовешь маленькую цифру – решат, что ты малоопытен, много тебе никто не платит, здоровых амбиций нет и все такое. Если назовешь высокую цену – подумают, что ты нескромен или слишком амбициозен. С моим то резюме… Причем, в этой компании мне изначально предлагают невысокий оклад и процент от продаж.

Я спрашиваю:

– Вы имеете в виду желаемую зарплату?

Это важный контрприем – изменение вопроса в удобную для ответа форму.

После подтверждения отвечаю:

– Я хочу получать поначалу пусть небольшую зарплату, но с огромной перспективой!

Пять баллов, точнее пять звезд! У всех улыбки!

И в конце собеседования, не придавая особого значения, я добавил фразу о том, что, не смотря на свой возраст, умею подчиняться. Я же бывший офицер.

Вот это уже интуитивно, на автомате. Вот это уже мастер-класс!

Собеседование закончилось. Мне сказали, что подумают и сообщат о решении. Но я чувствовал, что шансы у меня неплохие.

Региональный отдел продаж считался в фирме элитным. Устроиться с моими входными данными в этот отдел было бы не возможно. Но после собеседования…

Потом, в приватном откровенном разговоре, мой приятель, – владелец фирмы, – сказал мне, что я был «супер», но когда упомянул про умение подчиняться, начальник отдела просто «поплыл».

В итоге меня взяли на должность менеджера регионального отдела продаж.

Личное. Жизнь в коммуналке

Была у нашей семьи еще одна проблема. Мы жили тогда в комнате в коммуналке. В Узбекистане у нас была своя хорошая трехкомнатная квартира. Представьте себе наши с женой ощущения, когда из уютной трехкомнатной переезжаешь в комнату в коммуналке. Ладно, мы не особо избалованы и неприхотливы к условиям проживания. Но соседи!

Жила в нашей коммуналке в соседней комнате одна молодая девушка. Я поражаюсь, как можно быть такой хамкой в таком молодом возрасте. Я сдерживался, старался не замечать ее хамства. А жене приходилось труднее, она иногда даже плакала. Мы привыкли к более дружеским, по – человечески теплым отношениям со стороны даже незнакомых людей в Узбекистане.

После собеседования я был рад, что внес в нашу семью хоть какой – то лучик надежды своим устройством на работу. Жена немного приободрилась.

Техническое. Составление резюме

Есть много советов, как писать резюме. Вот мой вариант резюме (в сокращении):

Резюме специалиста
Желаемые должности: менеджер по продажам, руководитель отдела продаж, тренинг-менеджер
Епифан Дмитрий Юрьевич

Дата рождения 30 октября 1965 г.

Образование: высшее. Закончил Ташкентское Высшее Танковое Командное Училище в 1986 г.

Специальность: инженер по эксплуатации техники.

Дополнительно: курсы маркетинга, технологии продаж, психологии бизнеса и др.

Опыт работы:

04.2010 – по настоящее время – ООО «Рога и копыта» (малоэтажное строительство).

Обязанности – активный поиск партнеров и поставщиков различных материалов и систем, связанных со строительством и ремонтом, ведение и наполнение контентом сайта, работа с заказчиками домов.

Достижения: развитие и доведение до уровня окупаемости проекта выставочного коттеджа с «нуля», развитие проекта «строительство бань» с «нуля», привлечение в проект производителей эксклюзивных материалов и систем, к примеру: инфракрасное отопление, отделочные панели из бересты и т. п., привлечение арендаторов.

Причина поиска работы: значительное территориальное удаление от места жительства.

08.2007—03.2010 ООО «Рога и копыта 2» (оптовая продажа посуды) – менеджер региональных продаж.

Обязанности: – активный поиск новых клиентов. Работа с клиентами.

Достижения: – привлечение новых стратегических клиентов, продажа отдельных видов продукции на неожиданно большие объемы с «эксклюзивно – мягкими» условиями.

Причина увольнения – отсутствие карьерного роста (предполагалась стабильно – ровная работа в компании без возможности личного финансового и профессионального роста).

Рекомендации можно запросить у генерального директора Иванова Игоря Михайловича, тел. 322—22—33.

…еще пару ранних мест работы в таком же ключе.

Увлечения: психология, инновации.

По характеру выдержан, общителен, обязателен, обучаем, энергичен, настойчив. Решению рабочих задач стараюсь найти нестандартные подходы. Способен и люблю достигать сложные поставленные цели.

Готов к переезду.

Активные продажи рассматриваю не только как рабочие обязанности, но и как хобби.
Адрес постоянной прописки и проживания: Санкт-Петербург, ул. М. Тухачевского.
Тел. моб. +7 999 233 3322.

Считаю, что в резюме «вода» не нужна.

Если Вы пишите: «проведение маркетинговых исследований, изучение конкурентов, изучение ассортимента», то Вам нужно устраиваться в компанию по статистике.

Глава третья

Я себя покажу!

Региональный отдел компании состоял из четырех менеджеров, включая меня.

Меня представили, посадили, вручили каталог. Полдня поизучал, кое-что запомнил.

Потом дали карточки клиентов.

Это отдельная тема.

Компания постоянно принимала участие в центральных профильных выставках. На выставках заполнялись карточки. В них записывались контакты и другая информация о потенциальных клиентах, подошедших к стенду. На выставке обычно не хватает времени на детальное заполнение карточек, в лучшем случае можно успеть записать название фирмы и контакты.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.