

New Business Manager

Poniższy wzór możesz dopasować do modelu sprzedaży, branży i rzeczywistego zakresu stanowiska.

O roli

Szukamy New Business Managera, który będzie odpowiadać za pozyskiwanie nowych klientów w [segment / branża / rynek]. Twoim głównym celem będzie [np. przychód z nowej sprzedaży / liczba nowych klientów / wartość podpisanych kontraktów]. Proces przejmiesz na etapie [pierwszego kontaktu / zakwalifikowanego klienta / inny moment] i poprowadzisz go do [podpisania umowy / przekazania klienta dalej / innego etapu].

Skąd będą pochodzić kontakty?

- Pracujemy w modelu [outbound / inbound / mieszanym].
- Kontakty pochodzą z [marketingu / formularzy / poleceń / wydarzeń / SDR lub BDR / innych źródeł]. Po Twojej stronie będzie również [samodzielny prospecting / rozwijanie części pipeline'u / kwalifikacja otrzymanych kontaktów]
- Docieramy przede wszystkim do [typ firm / segment / profil klienta].

Za co będziesz odpowiadać?

Twój zakres będzie obejmować:

- [prospecting i rozpoczęcie kontaktu],
- [kwalifikację potencjalnych klientów],
- [prowadzenie rozmów sprzedażowych],
- [przygotowanie ofert],
- [negocjacje],
- [finalizację sprzedaży].

W bardziej złożonych procesach będziesz współpracować z [produktem / działem technicznym / finansami / działem prawnym / innymi zespołami]. Po zakończeniu sprzedaży klient [trafia do Account Managera / Customer Success Managera / zespołu wdrożeniowego / pozostaje przez określony czas po Twojej stronie].

Jak będziemy mierzyć Twój wynik?

- Głównym miernikiem będzie [przychód od nowych klientów / wartość nowych kontraktów / liczba pozyskanych klientów / inny rezultat].
- Cel na [miesiąc / kwartał / rok] wynosi [wartość].
- Dodatkowo analizujemy [wartość pipeline'u / konwersję między etapami / prognozę sprzedaży / inne stosowane mierniki].
- Część zmienna wynagrodzenia zależy od [jasne zasady premii lub prowizji].

Jakiego doświadczenia szukamy?

- Szukamy osoby, która ma doświadczenie w pozyskiwaniu nowych klientów [B2B / SaaS / usługi / konkretna branża].
- Ważne będzie doświadczenie w [samodzielnym prospectingu / prowadzeniu pełnego procesu sprzedaży / negocjacjach / finalizacji kontraktów].
- Dodatkowym atutem będzie znajomość [branży / produktu / rynku / języka / systemu].
- Szczególnie interesuje nas doświadczenie w pracy z [typ klienta / skala transakcji / długość cyklu sprzedaży / poziom osób decyzyjnych].

Jak pracujemy?

Na co dzień korzystamy z [nazwa CRM] oraz [rzeczywiście używane narzędzia do prospectingu lub komunikacji]. Najważniejsze jest dla nas nie samo doświadczenie z konkretnym programem, ale umiejętność prowadzenia własnego pipeline'u, aktualizowania danych i planowania kolejnych działań sprzedażowych.

Pierwsze miesiące

- Na początku poznasz [produkt, klientów, proces sprzedaży, źródła kontaktów i sposób pracy zespołu].
- W pierwszych [30 / 60 / 90 dniach] oczekujemy [konkretny rezultat możliwy do osiągnięcia w tym czasie].
- Może to być np. uruchomienie pierwszych rozmów z potencjalnymi klientami, zbudowanie pierwszego zakwalifikowanego pipeline'u albo przeprowadzenie pierwszych procesów sprzedażowych.
- Zapewnimy [zakres wdrożenia, szkolenia i wsparcia].

Warunki współpracy

Element	Warunki
Forma współpracy	[UoP / B2B / inna]
Wynagrodzenie podstawowe	[przedział]
Część zmienna	[premia / prowizja / zasady]
Model pracy	[stacjonarny / hybrydowy / zdalny]
Lokalizacja	[miejsce]
Przełożony	[stanowisko]

Jak wygląda rekrutacja?

Proces obejmuje [liczba] etapów.

Podczas rozmowy będziemy chcieli lepiej zrozumieć:

- skąd pochodziły Twoje wcześniejsze kontakty sprzedażowe,
- za które etapy odpowiadałeś lub odpowiadałaś,
- jak wyglądał Twój typowy proces sprzedaży,
- jaki wynik udało Ci się osiągnąć.

Na jednym z etapów możemy wykorzystać krótki case dotyczący pozyskiwania nowych klientów. Otrzymasz wszystkie informacje potrzebne do wykonania zadania. Po zakończeniu procesu prześlemy Ci informację zwrotną w ciągu [liczba] dni roboczych.