

Przedstawiciel handlowy / Sales Representative

O stanowisku

Szukamy osoby, która będzie odpowiadać za sprzedaż [produktów lub usług] klientom [typ klientów] na terenie [region]. W tej roli łączysz bezpośredni kontakt z klientami, prowadzenie rozpoczętych rozmów i przygotowywanie ofert z odpowiedzialnością za wynik sprzedażowy w powierzonym obszarze.

Twój teren i klienci

Chcemy od początku jasno pokazać, jak wygląda sprzedaż na tym stanowisku. Poniższe informacje możesz dopasować do własnego modelu.

Najważniejsze informacje o roli

Element	Jak wygląda u nas?
Teren	[np. woj. mazowieckie i podlaskie]
Klienci	[np. firmy instalacyjne i hurtownie]
Model pracy	[terenowy / hybrydowy / stacjonarny]
Nowi klienci	[np. około 40% czasu]
Obecni klienci	[np. około 60% czasu]
Spotkania	[np. średnio 3-5 wizyt dziennie]
CRM	[nazwa systemu lub sposób raportowania]

Jak wygląda Twój tydzień

Planujesz spotkania z klientami i przygotowujesz się do najważniejszych rozmów. Odwiedzasz obecnych odbiorców, rozwijasz współpracę i szukasz możliwości zwiększenia sprzedaży. Równolegle nawiązujesz kontakt z nowymi firmami pasującymi do naszego profilu klienta.

Po spotkaniach przygotowujesz oferty i prowadzisz dalsze rozmowy. Najważniejsze ustalenia zapisujesz w CRM, aby każdy rozpoczęty temat miał określony kolejny krok. Nie oczekujemy aktywności wykonywanych wyłącznie po to, aby zwiększyć liczbę telefonów czy wizyt. Liczy się ich przełożenie na wynik.

Decyzje, które podejmujesz samodzielnie

Zakres decyzyjności nie powinien być dla handlowca zagadką. Dlatego już w ogłoszeniu pokazujemy, gdzie kończy się samodzielność.

Zakres odpowiedzialności

Samodzielnie	Po uzgodnieniu
planujesz kolejność wizyt	przyznajesz rabat powyżej [X%]
organizujesz swój dzień	ustalasz niestandardowe warunki płatności
wybierasz sposób kontaktu	wprowadzasz odstępstwo od standardowej oferty
ustalasz kolejne działania z klientem	zatwierdzasz [element wymagający zgody]

Za jaki wynik odpowiadasz

Głównym celem stanowiska jest [np. zwiększanie sprzedaży i marży w powierzonym regionie]. W zależności od naszego modelu dodatkowo mierzymy [np. liczbę nowych aktywnych klientów, rozwój obecnego portfela, sprzedaż określonych grup produktów lub skuteczność ofert]. Kryteria oceny wyniku przedstawiamy przed rozpoczęciem współpracy.

Czego potrzebujesz na starcie?

- Szukamy osoby, która potrafi prowadzić rozmowy z klientami i samodzielnie organizować własną pracę.
- Ważna jest dla nas umiejętność przygotowania spotkania, rozpoznawania potrzeb, prowadzenia dalszych działań i pracy na ustalonym celu.
- Doświadczenie w [sprzedaży B2B / B2C / konkretnej branży] jest [wymagane / dodatkowym atutem].
- Jeżeli stanowisko obejmuje regularne wizyty terenowe, wymagamy czynnego prawa jazdy kat. B.
- Znajomość [branży / produktu / określonego CRM] jest [wymagana / dodatkowym atutem].

Narzędzia do pracy

1. Zapewniamy narzędzia potrzebne w naszym modelu sprzedaży.
2. Otrzymasz [samochód służbowy], telefon, laptop lub tablet, dostęp do CRM oraz materiały handlowe.
3. Zapewniamy również [bazę klientów / leady / szkolenie produktowe / inne wsparcie].
4. Jeżeli stanowisko wymaga regularnych podróży, od początku poznasz wielkość regionu i przewidywaną częstotliwość wyjazdów.

Forma współpracy i wynagrodzenie

Oferujemy współpracę na podstawie [umowy o pracę / kontraktu B2B / innej wskazanej formy].

Wynagrodzenie obejmuje [podstawę w przedziale X-Y zł brutto / netto + VAT] oraz [premię/prowizję] zależną od [sprzedaży, marży, liczby nowych klientów lub innego jasno określonego wyniku].

Jeżeli oferujemy kilka form współpracy, przedstawiamy warunki dla każdej z nich osobno. Sposób naliczania części zmiennej wyjaśniamy podczas procesu rekrutacyjnego.

Pierwsze tygodnie pracy

Na początku poznasz ofertę, klientów oraz sposób pracy naszego zespołu. Wdrożenie obejmuje [np. szkolenie produktowe, pracę z CRM i wspólne wizyty z bardziej doświadczonym handlowcem]. Następnie stopniowo przejmujesz własny region lub portfel klientów. Docelowo samodzielnie odpowiadasz za powierzony obszar.

Jak wygląda rekrutacja?

Proces obejmuje [liczba] etapów.

- Podczas pierwszej rozmowy chcemy poznać Twoje doświadczenie sprzedażowe i sposób pracy z klientami.
- Na kolejnym etapie możemy wykorzystać krótki scenariusz dotyczący organizacji dnia i ustalania priorytetów pomiędzy kilkoma klientami.
- Po zakończeniu procesu prześlemy informację zwrotną w ciągu [liczba] dni roboczych.