

Дистанционный коммерческий директор

Причины нестандартного решения

- 2019 год «миграция Top состава»
- Специфика нашей деятельности
- Ресурса внутри компании не было

- В декабре 2019 года начали работать по новой схеме
Сотрудник с Европейской части России имеющий опыт в сети – совместитель за счет разницы во времени работает с 6 утра.

Первоначальная структура отдела до апреля 2020

- Коммерческий директор
- 3 отдела продаж со своими руководителями
- 2 города (расстояние более 200 км.)
- Выделенные ТМ в каждом отделе

Как строилась сначала работа

1. Стратегия развития отделов
2. Выделение отдела ТМ отдельно в разных городах
3. Разбор точечный по клиентам с МП
4. Планирование работы с РОП

С апреля 2020

1. Упразднение должностей РОП
2. Персональные планерки с МП
3. Общие планерки с отделом
4. Обучение и стратегия развития отдела
5. МП обеспечивали себя встречами дополнительно к ТМ

Узкие места новой схемы после выхода с карантина и решения:

1. Контроль и трудовая дисциплина – введение гугл документа журнал прихода и ухода
2. Мотивационные утренние планерки – приветствия в группе в вайбере
3. Оперативное решение и согласование фин.условий.
4. Переговоры с НПО по нестандартным поставкам
5. Отчеты КИС ВЭ

Изменения в отделе

- Менеджер у которого были долгие продажи – сократил время работы с клиентом
- Более точечная проработка базы
- Работа менеджеров не «стандартизирована» (дистанционно, традиционно, смешанный вариант)
- Возврат к РОП

отслеживаем

Кол-во организаций в активной фазе	Количество орг с конкретными договоренностями	Кол-во без договоренностей	Кол-во договоренностей на переговоры	Кол-во договоренностей на оплату	Кол-во частичных оплат	Кол-во продаж
------------------------------------	---	----------------------------	--------------------------------------	----------------------------------	------------------------	---------------

Среднедневные показатели

Презентаций	Демонстраций	Переговоров	Всего
-------------	--------------	-------------	-------

- Презентация- теоретическая часть необходимости СПС
- Демонстрация – как реализовано в К+
- Переговоры –обсуждение возможности приобрести систему

Результат