

Kako najti odličnega prodajnika

Sales summit 2021



Tilen Prah, Kariera



About me....

Tilen Prah, izvršni direktor in solastnik podjetja Kariera, največje kadrovske agencije v Sloveniji. V 15 letih od ustanovitve je Kariera skupaj z mojo pomočjo, prehodila pot od podjetja z eno mizo in dvema prenosnikoma, do podjetja, ki je uvrščeno med 50 najuspešnejših podjetij v Sloveniji, z letno realizacijo več kot 60mio€ in ki na leto do zaposlitve pomaga več kot 2500 kandidatom.

Not so fun fact....

Skoraj vsak Vaš sodelavec bo iz takega ali drugačnega razloga v naslednjih 12 mesecih kliknil na enega izmed kadrovskih portalov in odprl kakšen oglas za delo.

*Dva največja kadrovska portala v Sloveniji imata skupaj skoraj 900.000 različnih obiskovalcev/leto.



Not so fun fact....

Vsak tretji sodelavec vas bo letos prevaral in se prijavil na novo delovno mesto, večinoma brez da bi Vam povedal.

Not so fun fact....

Vsak šesti sodelavec bo letos odšel od vas.

* Povprečna letna fluktuacija v Sloveniji je 16%, v nejavnem sektorju je še nekaj odstotnih točk višja.

That's really not funny anymore...

- V Sloveniji se z rekrutiranjem profesionalno ukvarja cca 300 rekruterjev.
- Večina vaših zaposlenih ima račun na LinkedIn-u.
- Obstaja velika verjetnost, da so ali pa jih bodo v kratkem kontaktirali rekruterji in ponudili drugo zaposlitev...no vsaj tistim najboljšim!

Trije najpomembnejši razlogi za odhod iz delovnega mesta

1. Slab šef in posledično klima v oddelku.
2. Preslaba organizacija dela in posledično prevelik obseg zadolžitev.
3. Občutek, da opravljeno delo ni cenjeno.



Vsi kupujejo...

- V prejšnjem tednu je bilo na treh največjih kadrovskih portalih objavljenih več kot 600 oglasov za različna mesta v prodaji in trženju.
- Vaša konkurenca!
- 10% vseh kadrovskih potreb je vezanih na prodajne in trženjske profile.



Iskanje ključnega prodajnega kadra ali nabava redkih dobrin. Kako iskati ključen kader v prodaji?

1. Koga kupujete?
2. Kaj prodajate in kakšen je vaš vzvod/edge?
3. Kje in kako boste kupovali?



Koga kupujete...in komu prodajate.

Stanje aktivnosti:

- Aktivnim iskalcem **15-30%**
ali tudi
- Pasivnim iskalcem **do 80% odstotkov celotne populacije**

Karierni nivo:

- Študenti
- Iskalci prve redne zaposlitve
- Zaposleni
 - pri konkurenčnih podjetjih
 - pri "valilnicah" odličnega kadra
 - pri vaših dobaviteljih/kupcih



Kaj prodajate in kakšen je vaš vzvod/edge...

Zakaj se nekdo odloči za prijavo na delovno mesto ali razgovor?

- Priporočila znancev in bivših zaposlenih.
- Zaznamki na forumih, družabnih omrežjih.
- Splošen brand/ugled delodajalca.
- Odličen oglas za delovno mesto.
- Izpostavljen vodja.
- Vrhunski/zanimiv produkt/storitev.
- Zanimiva branža.
- Odličen direkten nagovor rekruterja.
-

**WE ARE
SIMPLY
THE
BEST**



Kje kupujete...ter prodajate...😊

- Zavod za zaposlovanje
- Kadrovski portali
- Zaposlitveni forumi in skupine na družabnih omrežjih
- Fakultete, srednje šole
- **Linkedin**
- **Kadrovske agencije**
- **Strokovna združenja in dogodki**
- **Gverilske kampanije**
- **Marketinške akcije**
- **Priporočila zaposlenih/refferals**
- ---



Kako kupujete...ter prodajate...

Primer oglasa za delo, ene najbolj znanih luksuznih znamk vozil na svetu.

PRODAJNI SVETOVALEC za prodajo novih in rabljenih vozil [redacted] (m/ž)

Dela in naloge:

- sprejem stranke v salonu
predstavitev ponudbe blaga
predstavitev blaga stranki in pomoč pri odločitvi
pospeševanje prodaje
izdelava ponudb, predračunov, predpogodb za prodajo blaga
pridobitev blaga za stranko
pregled blaga pred izdajo in predaja blaga
izdelava računa, potrdil, blagajniških prejemkov,
reševanje reklamacij kupcev
vodenje ustreznih evidenc v zvezi z reklamacijami (potek, stroški...)
izvajanje poprodajnih aktivnosti (zahvala za nakup, ohranjanje stika s stranko)
kontrola cen in zaloge
informiranje in poročanje o prodaji
tekoče in pisno opominjanje in razčiščevanje terjatev s poslovnimi partnerji
evidentiranje reklamacij v zvezi z nabavo
reševanje manj zahtevnih reklamacij v zvezi z nabavo
vodenje ustreznih evidenc v zvezi z nabavo
spremljanje zadovoljstva kupcev
pospeševanje prodaje

Od kandidatov pričakujemo:

- V. stopnja tehnične ali druge ustrezne smeri
zaželeno najmanj 1 leto delovnih izkušenj na podobnih delih
pasivno znanje angleškega ali nemškega jezika
sposobnost timskega in samostojnega dela
smisel za delo z ljudmi, komunikativnost, dinamičnost
pripravljenost na stalno učenje in spoznavanje novosti
računalniško pismenost, ter vozniški izpit B kategorije.

Ponujamo vam zaposlitev za **nedoločen čas, s polnim delovnim časom in poskusnim delom 3 (tri) mesece, stimulativen način nagrajevanja, delo v uspešnem in uglednem podjetju,**

Vabimo kandidate, ki izpolnjujejo navedene razpisne pogoje, da nam pošljejo prijavo preko portala [Moje delo.com](#).



That's how You sell ...



CEO,000,000

the
big
chair
com.au
Where the big jobs are.




That's how You sell ...



That's how You sell ...

CAN YOU SELL A RED BRICK?



-THE-
SEARCH
FOR THE **WORLD'S**
greatest
SALES
PERSON

GET MORE DETAILS →

Got what it takes?
Your product to sell is this simple Red Brick. This plain but important low-tech object has been around for centuries. The only thing that makes your brick better than anyone else's is how you sell it. So sell it well.

What's in it for you?
We'll send the finalists to the Cannes Lions International Advertising Festival to make their pitches. The best pitch will win a 3 month paid fellowship at one of OgilvyOne's offices worldwide.

SUBMISSIONS ACCEPTED
MARCH 30 - MAY 16

[The Creative Brief](#)

FINALISTS ANNOUNCED
JUNE 8

[Download Media Pack](#)

OgilvyOne
worldwide



Na koncu...kaj narediti, da bo iskanje uspešno...

- Določite karijerne skupine kandidatov, ki jih želite dobiti v vaš kolektiv.
- Nagovarjajte tudi in predvsem pasivne iskalce zaposlitve.
- Določite vaše močne točke (brand, plača, izdelek/produkt, delavnik...) and then
- sell, sell, sell ...

Hvala za vaše odgovore...za vas imam več vprašanj kot odgovorov...😊

Koliko od Vas se je že soočilo s pomanjkanjem kadra?

Kdo od vas išče kader s pomočjo kadrovske službe, kdo tudi sam?

Koliko od Vas naredi kader vs. Kupi na trgu?

Poznate pogoje dela Vaše direktne konkurence?

Iščete tudi out od the box?

Kaj je vam najpomembnejše pri delovnem mestu in zakaj bi vi odšli?

Bi šli zaradi plače?

Ste kdaj prosili za povišanje plače?

Ste kdaj ukradli kader konkurenci...in kako se je obneslo?

HVALA ZA ODGOVORE..😊