

ОТЧЕТ О КАНДИДАТЕ

АБРАМОВ

Александр Петрович

на позицию:

«Руководитель отдела продаж»

ООО «Спектр»

8 сентября 2019 г.

Информация, содержащаяся в этом отчете, была подготовлена специально для ООО «Спектр» и может включать конфиденциальные, личные и коммерческие данные. Распространение данного отчета должно ограничиваться теми, кто непосредственно связан с этим документом.

В этом отчете мы заявляем, что кандидат имеет определенные квалификацию и опыт. Обратите внимание, что большая часть информации в отчете была предоставлена нам кандидатом и, возможно, не была проверена. По соображениям конфиденциальности кандидата, мы принимаем рекомендации и проверяем квалификацию только на стадии, предшествующей выставлению предложения о работе.



Абрамов Александр Петрович

Гражданство: Россия

Регион проживания: Москва

Мобильный телефон: +7 (999) 000-00-00

ТЕКУЩАЯ ПОЗИЦИЯ:		ТЕКУЩЕЕ МЕСТО РАБОТЫ:	
Директор по продажам	2015	ООО «Розафарм»	
	настоящее время		
ПРЕДШЕСТВУЮЩИЙ ОПЫТ РАБОТЫ:			
2009 – 2015	Руководитель отдела продаж ООО «Зинновер»		
2008 – 2009	Руководитель отдела продаж ООО «Оптикс»		

Образование и курсы повышения квалификации:

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ		
2002	Национальная Фармацевтическая Академия, г. Днепропетровск	Фармация, Провизор
ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ, КУРСЫ		
2018	«Управление сбытом (продажи и маркетинг) и развитием производственного предприятия и торговой компании»	IEGroup, Гамбург
2015	«Региональный менеджмент»	С. Пауков, Учебный центр, Москва
2007	«Стратегические бизнес-партнеры (методы работы с ключевыми клиентами)»	Оптикс, Москва
Зарплатные ожидания:	150 т.р. на испытательный срок, 150 т.р.+крп по результатам продаж – после испытательного срока	

ЗАКЛЮЧЕНИЕ О КАНДИДАТЕ

- ☑ Кандидат обладает релевантным верифицированным опытом работы на руководящих позициях в разных продуктовых сегментах. Имеется опыт работы в новых географических рынках и развития новых продуктов. Выполнение плана продаж последние 3 года 117%, 103%, 129%.
- ☑ Недостатками опыта является отсутствие выстроенных механизмов мотивации сотрудников отделов продаж, а также опыта участия в конференциях и выставках.
- ☑ Обладает хорошо развитыми hard skills и средне развитыми soft skills, однако имеющихся навыков достаточно для осуществления функций по линейному управлению подразделением.

Код Адизеса кандидата «Р а - -»: сильная производственная и административная роли.

- ☑ Средний уровень эмоционального интеллекта. Проактивность, харизма и инициативность противопоставлены конфликтности, отсутствию рефлексии и лукавству.
- ☑ Тестовые задания по технике продаж и навыкам управления отделом продаж пройдены успешно.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ

- 🧠 По психотипу «индивидуалист»: добивается больших продаж, однако некомандный игрок и не склонен развивать своих подчиненных и деликатно взаимодействовать с ними. Возможны конфликты с подчиненными и текучка кадров.

МОТИВАЦИЯ

- 🧠 Хочет работать в крупной компании и расти по карьерной лестнице внутри нее, поэтому готов пойти на должность ниже, но не на понижение оплаты труда.

ОТЧЕТ ОБ ОЦЕНКЕ

Уважаемые коллеги! Мы ставим перед собой следующие цели проведения глубокой оценки кандидата:

- ▶ Верифицировать заявленный в резюме уровень знаний и компетенций и соотнести с требованиями вакансии.
- ▶ Определить степень «встраиваемости» психотипа кандидата в корпоративную среду.

Ниже приведена итоговая таблица оценки:

РАЗДЕЛ	ОЦЕНКА	ОПИСАНИЕ
Soft skills (навыки)	17/35	Soft skills (навыки)
Hard skills и опыт	Выше среднего	Hard skills и опыт
Личностные качества	10/7/7	Личностные качества
Код Адизеса	Pa--	Код Адизеса
Тестовые задания	Успешно	Тестовые задания

Заключение

Кандидат обладает требуемыми навыками и опытом для руководства отделом продаж, однако требует стратегического контроля над собой и помощи в выстраивании системы мотивации для своих сотрудников, а также мониторинга сотрудником корпоративной кадровой службы за микроклиматом в команде.

SOFT SKILLS (НАВЫКИ)

	КОММУНИКАЦИЯ	МЫШЛЕНИЕ	УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ
1.	Умение слушать	Системное мышление	Управление исполнением
2.	Убеждение и аргументация	Креативное мышление	Планирование
3.	Клиентоориентированность	Структурное мышление	Постановка задач сотрудникам
4.	Нетворкинг: построение и поддержание бизнес-отношений	Логическое мышление	Мотивирование
5.	Ведение переговоров	Скрупулезность	Контроль реализации задач
6.	Проведение презентаций	Поиск и анализ информации	Наставничество (развитие сотрудников) - менторинг, коучинг
7.	Базовые навыки продаж	Выработка и принятие решений	Ситуационное руководство и лидерство
8.	Самопрезентация	Проектное мышление	Ведение совещаний
9.	Публичные выступления	Компьютерные навыки	Подача обратной связи
10.	Командная работа		Управление проектами
11.	Нацеленность на результат		Управление изменениями
12.	Деловое письмо		Делегирование
13.	Чувство юмора		Тактическое и стратегическое мышление

Заключение

Кандидат обладает навыками оперативного линейного руководителя.

HARD SKILLS И ОПЫТ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ	УРОВЕНЬ ВЛАДЕНИЯ
Владение техниками продаж	Высокий
Построение сегментированного плана продаж	Высокий
Умение проведения анализа рынка и перспективных ниш	Средний
Проведение SWOT, ABC анализа и других маркетинговых анализов продукта	Высокий
Мониторинг и контроль работы команды	Средний
CRM (amocrm) в роли руководителя	Средний
CRM (amocrm) в роли менеджера	Высокий
Аналитические инструменты BI	Средний

ОЦЕНКА ОПЫТА КАНДИДАТА

✓ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	✗ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
Успешный верифицированный опыт вывода новых продуктов и опыт выхода на новые рынки	Большая текучка подчиненных на 2 местах работы
За последние 3 года показатели выполнения плана продаж (по возглавляемым подразделениям) 117%, 103%, 129%	Отсутствие выстроенных механизмов мотивации сотрудников отделов продаж
Опыт продаж разнородных продуктов	Минимальный опыт участия в конференциях и выставках
Опыт работы в известных на рынке организациях на руководящей должности	
Целенаправленное построение карьеры	
Стабильная работа в нескольких организациях	

Заключение

Кандидат обладает в целом успешным опытом работы, результаты которой верифицированы и соответствуют требованиям.

ОЦЕНКА ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ

Управление эмоциями - эмоциональный интеллект EQ	Деликатность	Тайм-менеджмент	Вежливость
Управление стрессом	Чистоплотность	Энергичность	Харизма
Адаптивность	Управление собственным развитием	Рефлексия	Честность
Инициативность	Планирование и целеполагание	Использование обратной связи	Следование правилам
Порядочность	Неконфликтность	Настойчивость	

РЕЗУЛЬТАТЫ ТЕСТА НА ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ (EQ)

АСПЕКТ	УРОВЕНЬ
Эмоциональная осведомленность	Высокий
Управление своими эмоциями	Средний
Управление чужими эмоциями	Средний
Эмпатия	Низкий
Самомотивация	Высокий

Заключение

Кандидат является выраженным экстравертом, пренебрегающий планированием и вежливостью, но заточенный на краткосрочный результат и добивающийся своего. Склонен следовать установленным правилам, если ему это удобно.

ОЦЕНКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РОЛЕЙ ПО МЕТОДУ И. АДIZESА

Код PAEI, разработанный Ицхаком Адизесом, демонстрирует способность управленца осуществлять производственную функцию (по каждодневному выполнению текущих задач), административную (ежедневный контроль за деятельностью своих подчиненных), предпринимательскую (создавать конкурентные преимущества) а также интегративную (командообразование).

✔ P	✔ A	✘	✘
P (produce)	A (administrate)	E (entrepreneur)	I (integrate)

Заключение

Кандидат идеально исполняет производственную функцию, хорошо исполняет административную, но полностью не компетентен в роли предпринимателя и интегратора.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Ниже приведена итоговая таблица оценки:

НАЗВАНИЕ ТЕСТА	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ
Современные техники осуществления продаж	Успешно
Управление отделом продаж	79%

Заключение

Заявленный в резюме высокий уровень знаний о методах продаж и их управлением соответствуют действительности.

РЕЗЮМЕ

(предоставлено кандидатом)

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

2002	Национальная Фармацевтическая Академия, г. Днепропетровск	Фармация, Провизор
------	--	--------------------

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ, КУРСЫ

2018	«Управление сбытом (продажи и маркетинг) и развитием производственного предприятия и торговой компании»	IEGroup, Гамбург
2015	«Региональный менеджмент»	С. Пауков, Учебный центр, Москва
2007	«Стратегические бизнес-партнеры (методы работы с ключевыми клиентами)»	Оптикс, Москва

Опыт работы 10 лет 2 месяцев

ТЕКУЩЕЕ МЕСТО РАБОТЫ:

2015	ООО «Розафарм» - Москва
настоящее время	

Опыт работы 3 года 2 месяца

Директор по продажам

- Управление продажами и маркетингом продукции производственного предприятия "Розафарм"**
 - ✓ фармацевтические препараты
- Управление 2-мя отделами продаж дочерних торговых компаний:**
 - ✓ импорт и продажа оборудования (пищевая, фармацевтическая промышленность)
 - ✓ импорт и продажа сырья (субстанции - пищевая, фармацевтическая промышленность, сельское хозяйство)
 - ✓ управление аптечными сетями холдинга в составе Совета директоров

Рынки - Россия, Украина, Белоруссия, Узбекистан, Казахстан

Организация продаж продукции Компании:

- ✓ Отдел Региональных представителей - 17 человек
- ✓ Отдел КАМов - 6 человек
- ✓ 2 отдела телефонных продаж (оборудование, сырье) - 12 человек

- ✓ Стратегическое и тактическое планирование деятельности подразделений – анализ профильного сегмента рынка, планирование продаж, бюджет – ресурсы/инструменты.
- ✓ Стандарты работы – разработка должностных регламентов, систем отчетности сотрудников
Руководство сотрудниками отдела – поиск, подбор персонала, обучение навыкам продаж, планирование работы и контроль и аудит деятельности сотрудников на месте и в дистанционном режиме.
- ✓ Развитие ключевых клиентов.
- ✓ Разработка «Стратегии развития Компании» – меры по реализации потенциала компании – годовая периодичность.

Маркетинг – организация работы отдела маркетинга:

- товарное позиционирование, брендинг (производственной компании)
- разработка рекламных материалов, разработка и проведение сбытовых акций
- 17 медицинских представителей, 6 КАМ, 2 колл-центра по 6 чел. В каждом.

ПРОШЛОЕ МЕСТО РАБОТЫ:	
май 2009	ООО «Зинновер» – Москва
январь 2015	
Опыт работы 5 лет 7 месяцев	

Руководитель отдела продаж

1. Открытие "с нуля" представительства Компании на российском рынке:

- поиск офиса, подбор персонала
- поиск склада, организация складской деятельности и логистики

2. Руководство отделом по работе с ключевыми клиентами:

- ✓ организация поиска и привлечения к сотрудничеству ключевых клиентов – федеральные и региональные торговые сети и дистрибьюторы;
- ✓ руководство сотрудниками отдела – поиск, подбор, обучение навыкам продаж;
- ✓ проведение систематического обучения и аттестации для сотрудников отдела;
- ✓ планирование и контроль (текущий, итоговый) работы подразделения;
- ✓ частично административно-хозяйственная деятельность – офис, склад, логистика, таможня;

Причина увольнения: компания уходит из России, кандидату предложили переезд в среднюю Азию.

ПРОШЛОЕ МЕСТО РАБОТЫ:	
январь 2008	ООО «Оптикс» – Москва
май 2009	
Опыт работы 1 год 5 месяцев	

Менеджер по работе с ключевыми клиентами

1. Продажа медицинского оборудования и расходных материалов:

- продвижение / продажи оборудования и расходных материалов на вверенной территории – ЦФО, ПФО, ДВФО;
- поиск и развитие ключевых клиентов – руководители профильных учреждений, региональных департаментов, лица принимающие решения о закупках и ведущие специалисты – проведение переговоров и заключение договоренностей о закупках и долгосрочном сотрудничестве;
- ведение тендеров (документация, договоренности, контроль исполнения поставок);
- работа на выставках и конференциях;
- мониторинг и анализ территории, отчетность;

Комментарии: линейная позиция, работал руками. Сам искал клиентов, совершал продажи полного цикла.

Результат: выполнял высокие планы по продажам.

Причина увольнения: генеральный директор порекомендовал друзьям кандидата на руководящую должность.