

Chief Sales Officer na godziny

Profesjonalizacja sprzedaży

Dla klientów, którzy myślą o rozwoju swojego działu handlowego, ale jeszcze nie są gotowi zatrudnić dedykowanego managera sprzedaży.



Ustrukturyzowanie sprzedaży

Posiadasz już zespół sprzedażowy. Chciałbyś, aby zespół pracował w sposób świadomy, powtarzalny i przewidywalny. Odnosisz jednak wrażenie, że działania bywają przypadkowe, wyniki w dużej mierze zależą od sezonowości. Ciężko Ci powiedzieć, które aktywności wpływają bezpośrednio na wynik i w jakim stopniu.



Wyzwania

Zarządzający zespołem sprzedażowym, spotykają się z szeregiem wyzwań.

Niektóre z nich to:

- Planowanie działań sprzedażowych
- Stworzenie świadomego, powtarzalnego i przewidywalnego modelu sprzedaży
- Doboru metryk do adekwatnych do rodzaju biznesu i mogących mierzyć postępy
- Wzrost sprzedaży z istniejących klientów
- Wyrabianie dobrych nawyków
- Spójność komunikacyjna
- Tworzenie lejka outbound czy generowanie lead'ów



Jak pomagam?

analizuję działania oraz dobieramy krótko i średnioterminowe cele

Biorąc pod uwagę dotychczasowy model, musimy się zastanowić co jest osiągalne krótko i średnioterminowo. Poruszamy się w obszarach wspierających sprzedaż bezpośrednio oraz pośrednio.

pracuję w obszarach najbardziej istotnych z punktu widzenia organizacji

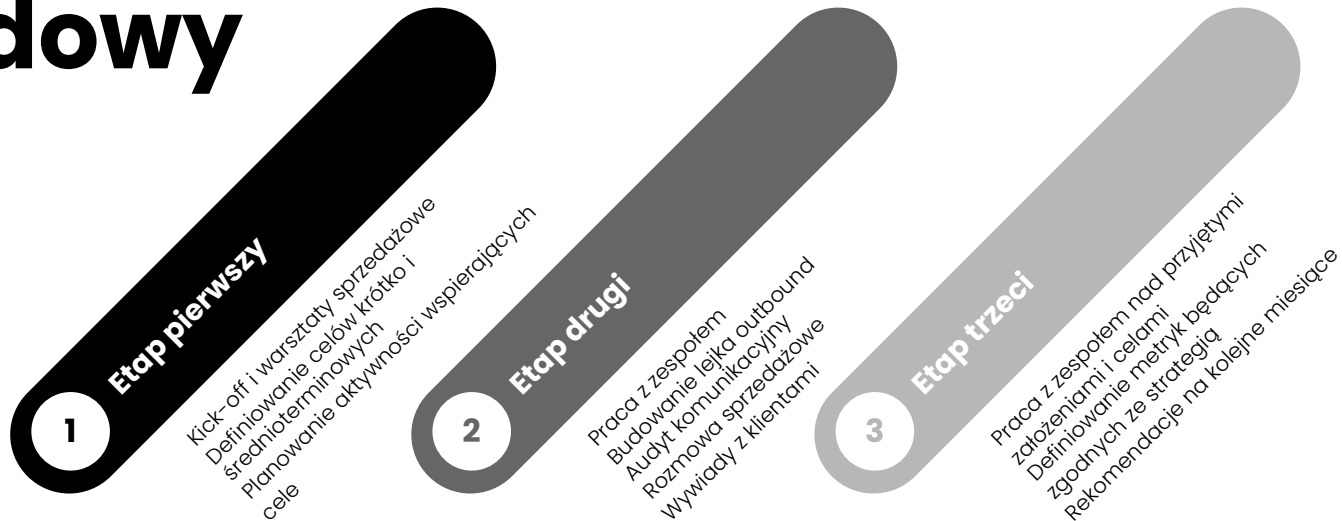
Każda firma na swój model i najbardziej palące wyzwania. To może być brak pro-aktywnego wyjścia do klienta, spójność komunikacyjna, wzrost sprzedaży z istniejących klientów czy przewidywalność i powtarzalność pracy z zespołem.

na bazie codziennej pracy z handlowcami definiuję konkluzje i rekomendacje

Zespół ma swoją charakterystykę, rytm pracy oraz historię. Kolejne kroki powinny być ewolucją, a nie rewolucją. Dla jednych miejscem do poprawy będą codzienne aktywności dla innych długoterminowe cele i umiejętność ich wyznaczania.



Przykładowy proces



Każdy z etapów to 20 godzin zaangażowania i trwa od 2 do 4 tygodni

Zalety

- Zdefiniowany proces zaangażowania.
- 20 godzin miesięcznie w biurze lub telefonicznie.
- Przejrzyste warunki cenowe.

Dla klientów, którzy myślą o rozwoju swojego działu handlowego, ale jeszcze nie są gotowi zatrudnić dedykowanego managera sprzedaży.





Dziękuję

Pytania?

Zapraszam w kontakcie

- kontakt@psonagodziny.pl
- +48.501.420.220