

Особенности составления резюме в сфере продаж

Резюме менеджера по продажам должно состоять из нескольких разделов, отображающих личные сведения о соискателе на свободную вакансию.

Претендент на такую должность будет являться лицом компании, формируя прямые контакты с потребителями. Для грамотного составления эффективного резюме соискателю потребуется отобразить в документе свои лидерские качества, способность мгновенно привлекать людей различных возрастных групп.

Содержание.

- Подготовка.
- Цель поиска.
- Профиль должности.
- Обязанности.
- Примеры достижений.
- Ключевые навыки.
- Профессиональные качества.
- Примеры для раздела «О себе».

Подготовка.

Для того, чтобы грамотно составить резюме, соискателю вакансии необходимо постоянно интересоваться правилами составления такого документа, пополнять свои знания по поводу формы, дизайна и контента такого бланка.

Накануне составления резюме потребуется изучить различные способы составления продающих резюме, чтобы познакомиться со всей требуемой информацией для этого. Надо понимать, что эффективное резюме оформляется под непосредственную цель – получить должность, соответствующую требованиям аналогичной профессии и содержащую набор ключевых фраз, которые заинтересуют работодателя.

Цель поиска.

Обозначение цели поиска соискателем вакансии обязана размещаться в начале создаваемого бланка. Если претендент на свободную должность желает откликнуться на размещенное объявление, то в резюме понадобится отобразить название вакансии, поиском которой занимается претендент, с обязательством соответствовать указанной вакансии работодателем в объявлении.

Отсылая резюме на объявленную руководством предприятия вакансию, нужно будет убедить работодателя, что соискатель знает, чего он хочет. Для этого понадобится продумать, какую цель надо будет указать в резюме при трудоустройстве, к примеру:

1. Получить вакансию менеджера, чтобы активно заниматься реализацией продукции.
2. Приступить к работе менеджера, для нахождения подхода к потребителям и совершения выгодных сделок.
3. Трудоустроится на должность консультанта по реализации продукции.
4. Приступить к обязанностям коммерческого руководителя в дистрибьюторской компании.
5. Добиться повышения уровня реализации и признания брендов предприятия на должности главного управленца по реализации товара.

Может быть ситуация, когда претендент хочет высказать претензии сразу на несколько предложений, объявленных работодателем. В этом варианте надо поискать примеры резюме, где цель отображается без указания конкретной позиции, и отправить несколько резюме, оформленные на каждую вакансию.

Общие цели можно сформулировать следующим образом:

- Трудится в солидном торговом холдинге.

- Реализовать свои навыки, организаторские возможности и энтузиазм в дистрибьюторской компании.
- Приступить к интересной деятельности в огромной производственной компании.
- Получить работу в известной компании, для проявления своих знаний.

Таким образом, нужно хорошо продумать, какую цель понадобится отобразить в данном разделе при оформлении резюме.

Профиль должности,

Для отображения профиля должности, надо ознакомиться с требованиями к навыкам, к умениям и квалификации претендента, которые понадобятся для успешного исполнения обязанностей на предлагаемой вакансии, к примеру:

1. Профиль вакансии «Торговый представитель».
2. Профиль вакансии «Региональный менеджер».

Обязанности.

Ниже представлен перечень обязанностей по некоторым позициям различного уровня. Это ключевые слова и фразы, для отбора HR-менеджерами претендентов на вакансию. Исходя из перечисленного списка, нужно выбрать пункты, соответствующие опыту соискателя.

1. «Торговый представитель»:

- Работа с базой возможной клиентуры.
- Обработка зарегистрированной клиентуры.
- Предложение о взаимном сотрудничестве.
- Заключение соглашений.
- Передача зарегистрированной клиентуры в отдел по продажам.

2. «Региональный менеджер по продажам»

- Ознакомление клиентов с предоставляемыми услугами.
- Проведение переговоров через телефонную связь.
- Прием поступающих обращений от клиентов и их обработка.
- Работа с базой возможной клиентуры.
- Работа с пополнением клиентуры.
- Презентация услуг клиентуре.
- Помощь в расширении клиентской базы.
- Приготовление отчетов о выполненной деятельности.
- Изучение пожеланий клиентуры.

Примеры достижений.

Немалую роль, при изучении полученного резюме, играют отображенные в документе достижения. В этом разделе требуется привести конкретные примеры о работе над проектами и о достижениях, полученных по итогам такой работы. Эти достижения могут отображаться в цифрах или без них.

Пример успехов, отображаемых в цифрах:

1. Расширил базу клиентов на 40%.
2. Добавил 10 солидных клиентов.
3. Реализация по ключевым клиентам выполнена на 35%.
4. Организовал мотивацию для персонала отдела, благодаря чему увеличился объем реализации на 35%.
5. Обеспечил перевыполнение плановых показателей за 3 месяца на 140%.
6. Уменьшил отток клиентуры на 25%, путем организации индивидуальных предложений.
7. Снизил дебиторские долги на 20%.
8. Поднял качество предоставления услуг на 45%.

Пример успехов, отображаемых по качественным показателям:

1. Эффективные проекты. Занял 1-ое место за перевыполнение плановых показателей по реализации товара.

2. Положительные отклики. 4 раза был отмечен на конкурсах на лучшее обслуживание.
3. Полученные награды, дипломы. Получил диплом «Лучший продавец» в РФ за наиболее огромную сделку в 2019 году.
4. Рост карьеры. Получена грамота «Лучший сотрудник», в результате чего получил повышение в карьерной лестнице.

Ключевые навыки.

Для успешного продвижения резюме соискателя, надо отобразить навыки, которыми обладает кандидат, и которые могут пригодиться для менеджера по продажам. В такой перечень можно включить следующие ключевые навыки:

1. Опыт активных продаж.
2. Навыки прямых продаж.
3. Умение организовать оптовые продажи.
4. Продажи, с использованием дистрибьюторов.
5. Умение вести переговоры.
6. Анализ реализационных проектов.
7. Планирование реализации товара.
8. Управление реализацией продукции.
9. Проведение презентаций.
10. Эффективное заключение соглашений.
11. Командная деятельность.
12. Навыки общения с клиентами.
13. Работа с рекламациями.
14. Разрешение конфликтов.
15. Опытный пользователь MS Office.

Профессиональные качества.

В соответствующем разделе кандидату понадобится описать свои профессиональные качества. Ниже приведен список таких качеств, которые можно будет отобразить в заполняемом резюме:

1. Стремление к результату.
2. Дисциплинирован и само-организован.
3. Пунктуален.
4. Способен к развитию, обучению.
5. Обладает гибкостью.
6. Способен выслушать клиента.
7. Обладает автономностью.
8. Уверен в себе.
9. Обладает целеустремленностью.
10. Способность в командной работе.
11. Коммуникабелен.
12. Стрессоустойчив.
13. Ориентирован на клиента.
14. Способность восприятия информации и расстановки приоритетов.
15. Умение трудиться в многозадачном режиме.
16. Ответственность и т. д.

Примеры для раздела «О себе».

В разделе «О себе» можно отобразить ключевые знания, технические навыки, наличие сертификатов, которые не были отражены в остальных блоках резюме, в виде маркированного списка, к примеру:

1. Имею положительный опыт вовлечения клиентуры в сферу обеспечения клиентских услуг.

2. Умею вести переговоры и заключать соглашения с руководителями предприятий.
3. Способен откликаться на нужды потребителя, разрабатывать эффективную клиентскую сеть.

Сильные стороны:

- Ориентирован на результат.
- Способен быстро обрабатывать поступившие сведения.
- Ответственен к исполнению заданий.
- Нацелен на карьерное повышение и на использование профессиональных навыков.
- Владею навыками об автомобильном рынке.
- Нахожу общение с покупателями, быстро могу расставить приоритеты.
- Опыт в сегменте продаж – свыше 5-ти лет.