

בניגוד למאמרים אחרים אשר נכתבו הן עבור מחפשי עובדים והן עבור מחפשי עבודה, **מאמרנו זה מיועד למי למחפש עבודה כאיש/אשת מכירות.**

בניגוד לעבודות אחרות בעולם ובמשק הישראלי, עבודה במכירות פנים רבות לה.

אנחנו ב-Maker-Money הפועלים למעלה מ- 20 שנים בכל הקשור לגיוס כח אדם לתחום המכירות או השירות, מיון כח אדם לתחום המכירות או השירות, ליווי כח אדם לתחום המכירות או השירות, הדרכה של כוח אדם לתחום המכירות או השירות, מעלים על הכתב - לראשונה את הפעולות שלדעתנו יש לעשות על מנת להשתלב בשוק הישראלי כ- איש מכירות.

נתחיל ונאמר כי התפקיד איש מכירות טוען בחובו המון סוגים של עבודה: איש מכירות בעולם תצוגה, איש מכירות בטלפון, איש טלמרקטינג המטפל בשיחות יוצאות או איש מכירות המטפל דווקא בשיחות יוצאות, איש מכירות לשטח הקובע לעצמו את הפגישות שלו או לחילופין איש מכירות אשר מגיע לפגישות אשר משהו אחר תיאם לו (מחלקת טלמיטינג למשל). עודף האינפורמציה המועלית כבר עכשיו בראשית מאמרנו זה נועד בראש ובראשונה להעלות על הכתב את המורכבות של "עולם המכירות": אי-אפשר ואין זה הגון להעלות על הכתב מספר טיפים או עיצות אשר ידיעתן תהפוך מי מאיתנו ל"איש מכירות מעולה".

ובכל זאת יש מה לעשות על מנת להתקדם בסולם ההיררכיה של המכירות.

אנו תקווה כי אתם יושבים כעת נינוחים (כוס קפה ביד אחת זה לגמרי לעניין). נצא איה אל הדרך.

