

"דרוש סוכן מכירות", או "דרוש איש מכירות" אלו משפטים המוכרים היטב לבעל עסק אשר מייצר מוצרים או עוסק בשיווק או מכירה של מוצרים. כשאנשי עסקים מחפשים סוכן מכירות או איש מכירות הם עושים מאמצים רבים וזאת על מנת להצליח יותר. אך האם המאמצים הללו מנותבים נכון או שהמדובר על בזבוז זמן וטרחה שאין הצלחה בצידם?

לכאורה המדובר על משהו פשוט: יש צורך לפרסם מודעת דרושים "דרוש סוכן מכירות", לאחר מכן להזמין כמה מועמדים, לראיין כמה שיותר אנשים ולהחליט בסופו של דבר אחד על מועמד סופי אחד או יותר, פשוט בסך הכול. אלא שבפועל הדבר אינו מדויק: לא תמיד מודעת דרושים לגיוס איש מכירות עושה את העבודה, לעתים מגיעות פניות ממועמדים המבקשים לעסוק בדבר שהוא רחוק מ תפקיד סוכן מכירות אך מסתבר שאודות לקלות של שליחת קורות חיים יש מועמדים רבים הנוהגים לפי הכלל של "שלח לחמך על פני המים"... עכשיו הבעיה היא של בעל החברה אשר צריך להקצות זמן ומאמצים רבים לבדיקת ומיון כל קורות החיים שהגיעו ולעתים המדובר במאות קורות חיים.

אך כאן לא מסתיימת הבעיה. יאמר לכם כל בעל חברה שפרסם מודעת דרושים בסגנון של: "דרוש איש/אשת מכירות לתפקיד מעניין" כי המועמדים שהוא החליט לזמן אינם דומים כלל למה שהם ציינו בקורות החיים או במילים אחרות: בקורות החיים ציין כי איש המכירות הינו "בעל ניסיון רב בפיתוח קו מכירות ובשימור הלקוחות" כשבפועל המועמד שמגיע אינו דומה למה שאנו מצפים מאדם שעסק בתחום מספר שנים: אסרטיביות נמוכה, יכולת ביטוי בינונית ומטה, יכולת משא ומתן גרועה ועוד..

מילות חיפוש נוספות שלקוחות שלנו מתעניינים בהן:

[גיוס כוח-אדם, גיוס כוח אדם, גיוס כח אדם, מיון כוח-אדם, מיון כוח אדם, מיון כח אדם, מיון](#)
[כח אדם](#)
[כח-אדם, ליווי כח אדם](#)
[כוח-אדם, הדרכת כוח אדם, הדרכת כח-אדם, הדרכת כח אדם](#)
[, אימון כוח-אדם, אימון כוח אדם, אימון כח אדם, אימון כח אדם](#)

נכתב ע"י

שישי, 07 אוגוסט 2009 12:09 - עודכן לאחרונה שישי, 07 אוגוסט 2009 16:15
