

Услуга: «Аутсорсинг коммерческого директора»

Вам наверняка известен тезис: «Есть продажи – есть бизнес, нет продаж – нет бизнеса!»

Каждый Собственник бизнеса, наемный Генеральный директор заинтересованы в сильном Коммерческом директоре или Руководителе отдела продаж.

Многие кадровые службы просматривают и проводят сотни резюме и собеседований в поисках если не «идеального», то подходящего кандидата. HR-менеджеры постоянно находятся в поиске коммерсантов, но не всегда находят не потому, что плохо работают, а потому, что объективно **сложно найти специалиста, который может системно взглянуть на весь бизнес в целом и коммерческий блок в частности.**

Поэтому, наше предложение по «Аутсорсингу коммерческого директора» будет полезно не только для Собственников и Генеральных директоров, но и для HR-менеджмента.

Это предложение для Собственников, Генеральных директоров и HR-менеджеров которые работают на рынке B2B и заинтересованы в приеме Коммерческого директора и/или Руководителя отдела продаж.

Часто компаниям знакома такая ситуация,

1. когда главный коммерсант:
 - всем устраивал, но ушел в другую компанию, а его последователь не справляется
 - устраивал, но ситуация изменилась и стал не справляться

2. или когда кандидаты, приходящие на вакансию:
 - явно слабые или имеют завышенные зарплатные ожидания
 - принятые кандидаты не задерживаются больше года или не оправдывают ожиданий

3. или когда требуется создать отдел продаж (активных продаж) «с нуля», но все не получается

Почему так происходит?

Основные причины:

- Для построения отдела продаж требуется 3-4 года, столько времени никто не даст
- У претендентов не достаточно опыта
- Те, кто был успешен на предыдущем месте, не справляются на новом
- Нет нужных компетенций
- У компании не хватает ресурсов и т.д.

Можно конечно «перекупить» успешного руководителя. Но кто даст гарантию, что он будет так же успешен на новом месте или его не перекупит конкурент? Некоторым

компаниям удается вырастить свои кадры, некоторым удается найти. И все бы хорошо (вакансий руководителей меньше, чем кандидатов), но кандидатов достойных мало. Почему?

Потому, что достойные работают на своих местах и обе стороны (компания и главный коммерсант) довольны друг другом или открыли свой бизнес.

Что делать?

[Международный Бизнес Клуб ИВС МВА](#) предлагает решение: "**Аутсорсинг коммерческого директора**" (Руководителя отдела продаж).

Как работает наша услуга?

Сколько стоит в Москве, Санкт-Петербурге или других мегаполисах успешный коммерческий директор? 150- 500 тысяч рублей в месяц?

Команда наших специалистов входит в компанию, производит комплексную диагностику, ставит правильный диагноз и решает все вопросы, которые должен решать коммерческий директор. Если улучшения необходимы в других подразделениях, такие рекомендации так же будут предоставлены.

При этом Заказчик получает не одного человека с непредсказуемым результатом, а группу экспертов, которые имеют успешный опыт совместной реализации проектов — гораздо больший, чем любой коммерческий директор (руководитель отдела продаж), доступные на рынке за приведенные в пример зарплаты.

Услуга «Аутсорсинг коммерческого директора».

Проектная команда наших экспертов работает в Вашем бизнесе, производит:

- Комплексную диагностику ключевых показателей компании;
- Анализ существующих точек роста системы;
- Составляет план повышения продаж;
- Формирует систему контроля и управления маркетингом и продажами;
- Проводит обучение и при необходимости набор сотрудников;
- Совместно с сотрудниками Заказчика внедряют все требуемые изменения, доводит их до согласованного с Заказчиком результата.

При этом не рушатся существующие процессы продаж. Изменения вводятся поэтапно, начиная с самых малых и результативных. Далее из существующих сотрудников отдела продаж (если потенциальных кандидатов нет, проводится подбор недорогого сотрудника с перспективой роста) подготавливается специалист на должность коммерческого директора (руководителя отдела продаж), способный управлять выстроенной системой.

Проект может занимать от 3 до 12 месяцев (в зависимости от поставленных задач и доступности необходимых ресурсов).

В результате проекта Вы получаете:

- Построенную систему маркетинга и продаж — понятную, прозрачную и самосовершенствующуюся.
- Выращенного Вами и обученного нами специалиста, который будет способен выполнять поставленные задачи коммерческого директора (руководителя отдела продаж), при этом его амбиции по зарплате будут предсказуемыми и соответствовать бюджету компании.

Далее, в лице [Международного Бизнес Клуба ИВС МВА](#) Ваша компания, Ваш коммерческий директор и его сотрудники, получают надежного партнера, консультанта и коуча, который всегда будет рядом в трудных ситуациях. Аутсорсинг подразумевает «консалтинговый support», условия которого также согласуются с Заказчиком.

[Международный Бизнес Клуб IBC MBA](#) имеет успешный опыт реализации подобных проектов.

Результаты успешных проектов (case-study) [здесь](#)

Рекомендательные письма руководителя проектов можно посмотреть [здесь](#)

Сертификаты об образовании [здесь](#)

Большинство современных российских коммерческих предприятий работают на 30% своих возможностей.

Поэтому для предприятий вопрос наличия или отсутствия коммерческого директора – трансформируется в вопрос наличия эффективной системы маркетинга и продаж.

Первым шагом в этом направлении – является услуга **«Аутсорсинг коммерческого директора»** Международного Бизнес Клуба IBC MBA.

Специалисты IBC MBA бесплатно проконсультируют Вас по вопросам сроков аутсорсинга и проведения предпроектного обследования конкретно для Вашего бизнеса.

Позвоните по телефону: **+ 7 (911) 244-22-60** и закажите встречу для обсуждения условий **«Аутсорсинга коммерческого директора»** Международного Бизнес Клуба IBC MBA для Вашей компании.

Вы так же можете [записаться на бесплатную индивидуальную консультацию в skype](#)