

Подбор торгового представителя за 14 дней

Сфера: продажа продуктов питания

✓ Задача:

Задача:

Закрыть вакансию торгового представителя в г. Мытищи в связи с расширением рынка сбыта крупнейшего импортёра продуктов питания.

Компания столкнулась с проблемами низкого отклика на вакансию в регионе и слабой мотивацией кандидатов — многие соискатели не были готовы к активным продажам и работе "в полях" на начальном этапе.

Особенности ситуации:

- Территория обслуживания — г. Мытищи и прилегающие районы, где востребованы опытные торговые представители с локальной экспертизой.
- Конкурентный рынок: несколько крупных дистрибьюторов ведут активный набор в регионе, из-за чего усилилась борьба за кандидатов с релевантным опытом.
- Необходим был человек с хорошими навыками ведения переговоров, опытом работы с продуктовыми точками.
- Требовалось быстрое закрытие вакансии, чтобы не терять контроль над растущим объёмом заказов и клиентским сегментом.

✓ Решение:

- Быстро адаптирована вакансия под запросы локального рынка и конкретизированы требования к кандидату.
- Подключен активный сорсинг через профильные группы в мессенджерах, локальные ТГ-каналы.
- Ускорен процесс отбора: двухэтапное интервью (телефон и онлайн), в ряде случаев организовывались собеседования в удобное для кандидатов время вне рабочего дня.
- В приоритете были кандидаты с уже имеющейся базой клиентов и опытом продаж продуктов питания в регионе.
- Благодаря глубокой проработке откликов и активной коммуникации с соискателями, финальный кандидат был выведен на **оффер за 14 дней**.

✓ Результат:

- Торговый представитель вышел на работу через две недели после старта подбора.
- За счет имеющейся базы клиентов и эффективного входа в должность, уже **на второй месяц** работы объем продаж составил **1 млн рублей**.
- Клиентская сеть в регионе была продолжает успешно расширяться.