Подбор ассистента Отдела продаж за 3 недели в условиях сильного конкурентного рынка кандидатов

✅Задача:

Найти ассистента отдела продаж для крупной производственной компании, работающей в сегменте сувенирной и рекламной продукции, в условиях роста объема заказов и увеличения нагрузки на отдел продаж.

Компания столкнулась с тем, что предложенные условия :низкий уровень зарплаты и жесткий график не соответствовали ожиданиям соискателей, а требования к опыту существенно ограничивали выбор кандидатов.

Особенности ситуации:

- Вакансия стартовала с ограниченным бюджетом на оплату труда и без гибкости по формату работы.
- Изначально компания искала кандидатов с опытом в аналогичной роли, что существенно сужало воронку подбора.
- На рынке ощущался дефицит специалистов, готовых на 5-дневную рабочую неделю в офисе, особенно на фоне востребованности гибридного формата работы и роста удаленных вакансий.

✅Решение:

- Проведён анализ рынка: изучены предложения конкурентов, уровень зарплат и ожидания соискателей на аналогичных позициях.
- По результатам анализа работодателю предложено изменить подход к подбору:
- Снизить требования к опыту, сместив акцент на мотивацию к росту в компании и обучаемость;
- Предложить гибридный формат работы, что сразу повысило привлекательность вакансии;
- Сделать акцент в описании на перспективу карьерного роста внутри отдела продаж.
- Текст вакансии была переформулирован с фокусом на возможность развития и стабильность компании.
- Активно использовались каналы: job-платформы, ТГ-группы для начинающих специалистов, а также прямой поиск кандидатов.

✅Результат:

- В течение 20 рабочих дней был найден мотивированный кандидат без опыта, но с высоким уровнем вовлеченности и хорошими навыками работы с офисными программами.
- Уже через месяц ассистент показал отличную способность к самостоятельной работе, наладил взаимодействие с отделами и снял часть рутинной нагрузки с менеджеров.