Профиль руководителя проектов (РП) в Система.Продажи

Конечный ценный продукт менеджера проектов:
Успешно реализованный проект - в срок, нужного качества и в рамках запланированного бюджета

1) Компетенции менеджера проектов

1. Личностные компетенции:
   - Системное видение ситуации;
   - Исполнительность, дотошность (внимание к деталям);
   - Ответственность за конечный результат и принятые решения;
   - Желание обучаться и развиваться;
   - Доводить запущенные проекты/дела до конца;
   - Приоритетов на достижение результата;
   - Умение аргументированно защищать свою точку зрения.

2. Профессиональные компетенции:
   - Управление взаимодействием и отношениями с Клиентом/Заказчиком;
   - Управление проектами: методология ведения и управления;
   - Управление командой проекта (сотрудниками): ожидания, координация, оценка, работа в команде, коммуникация;
   - Способность мотивировать других людей на результат;
   - Планирование своей работы и работы подчиненных;
   - Делегирование;
   - Контроль на основе цифр и результатов работы сотрудников;
   - Управление процессами: разработка и формализация, развитие, увеличение эффективности;
   - Регламентация, развитие базы знаний, накопление опыта для компании

3. Обязательный опыт:
   - опыт управления процессами в проекте не менее 2 лет;
   - практический опыт работы с клиентами B2B;

- опыт построения системы контроля за удаленными сотрудниками и выполнение задач в согласованные сроки;
- опыт написания бизнес и функциональных требований по задачам клиента и умение формировании документации по проекту;
- опыт работы одновременно с несколькими проектами, не доводить ситуацию до горящих сроков;
- навык презентации проектов и аргументированного отстаивания своей точки зрения;
- навык ведения переговоров для достижения целей проекта и компании
- работа с конкурентной средой, анализ конкурентов, мониторинг текущей ситуации на рынке

4. Желательный опыт:
   - опыт систематизации процессов в продажах на B2B рынке;
   - опыт работы в digital агентствах;
   - знание основных инструментов интернет-маркетинга

2) Задачи менеджера проектов

1. Планирование и декомпозиция задач по проектам;
2. Коммуницировать с клиентами по проектам (в рамках базового алгоритма) и по входящим сообщениям клиентов). Управлять ожиданиями клиентов и зеркалить их на команду
3. Ведение отчетности по проектам на еженедельной основе. Продажа результатов работы над проектами клиентам (в рамках базового алгоритма)
4. Выстраивать положительные отношения с клиентами и внутренней командой
5. Уточнение требований и предложение оптимальных решений к задачам клиента;
6. Подготовка бизнес и функциональных требований для реализации задач клиента, составление технических заданий. Постановка задач штатным и внешним специалистам;
7. Контроль сроков и приоритетов по всем задачам и проектам, которые находятся в вашей зоне ответственности;
8. Разбор ошибок и совершенствование процессов для улучшения качества продукта;
9. Консультации клиентов по новым и реализованным ранее задачам;
10. Формирование и ведение документации по проекту с историей версий документа;
11. Участие в совещаниях с клиентами по обсуждению планируемых к реализации задачам.

3) Вознаграждение менеджер проекта

Система расчёта вознаграждения за месяц

Формула:

ЗП = Фикс (за 1 проект) *** KPI бонус** (за 1 проект) *** Количество проектов**

Сумма вознаграждения за 1 проект (за месяй) определяется на основе таблицы

	Фиксированное вознаграждение	KPI бонус
Месячное ведение 1 клиента	8 000 руб.	
Выполнение месячной цели по проекту + подписанный акт		4 000 руб.

4) Нематериальная мотивация менеджера проектов

Мы можем предложить следующее:

1. Личный рост и достижение 1 личной цели

Для вашего максимального развития мы составляем личный план развития, он состоит из 4 частей:

- профессиональный рост «горизонтальный» - вы развиваетесь, как менеджер проектов в выбранных вами компетенциях;
- профессиональный рост «вертикальный» - вы растёте в управлении, рекрутинге, продажах, маркетинге;
- личностный рост - личная эффективность, жизненные цели, тайм менеджмент;
- достижение 1 своей жизненной цели за 6 мес. В компании внедрена мотивация по жизненным целям. Мы привязываем вашу цель к целям компании и вместе идём к их достижению.

2. Самореализация

Раз вы дочитали до этого момента, у нас с вами единые цели и ценности. Вы, также как и мы, хотите сделать лучшую компанию по систематизации отделов продаж в отрасли и вывести в лидеры рынка автоматизации продаж России.

Достижение целей всегда приносить удовлетворение. Всегда классно, когда работа приносит не только деньги.

3. Профессиональный рост

У нас есть большая библиотека обучающих материалов:

- тренинги по повышению личной эффективности, уверенности в себе;
- профессиональные тренинги по управлению компанией (в том числе «Школа директоров» и «Системный подход» Петра Пономарева);
- библиотека книг для саморазвития;

Также вы получите практические и теоретические знания в интернет маркетинге, найме персонала и продажах.

5) Тестовое стажировка, испытательный срок

По итогам собеседования у нас предусмотрено тестовое задание. Подробности вы получите на собеседовании.
А пока можете посмотреть чему вам нужно будет учится и что сделать на следующих этапах работы.

	Стажировка	Испытательный срок
Что делает	Изучение деятельности компании + ключевых процессов должности	Реализация проектов в рамках плана
Какой результат	Индивидуально	Выполнение KPI должности
Период	3 дня	1 месяц
Вознаграждение	Входит в испытательный	В рамках системы вознаграждения