

**ПРИМЕР ОТЧЕТА О ПРОВЕДЕНИИ ОБЗОРА ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ
 ПО ПОЗИЦИИ «МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ» ДЛЯ КОМПАНИИ «...»**

Результаты, проведенного обзора, представлены в сводной таблице:

Должность	Название компании	Требования к кандидату	Функции	График работы	Оплата руб/мес, компенсационный пакет	Примечания
Менеджер по продажам	ООО "****"	Отдел продаж разделен на несколько подразделений в Холдинге: отдел по обращению с отходами, отдел по работе с металлоломом. Активным поиском объектов менеджеры не занимаются. Клиенты обращаются сами. С ключевыми клиентами работает Руководитель отдела. Активные продажи есть в отделе по обращению с отходами.	Отдел по обращению с отходами: м/ж, до 35 лет, в/о экономическое, о/р от 3 лет, опытный пользователь, владение методиками продаж и переговоров. Преимуществом будет навык работы с ERP системой. Отдел по работе с металлоломом: м, 25-50 лет, ср. специальное, в/о, о/р от 2 лет, навыки ведения переговоров, инициативность, пользователь ПК - Word, Excel.	Пятидневка, 10.00-19.00	З/п: оклад 25000. Официальное оформление, «белая» з/п.	Отдел продаж формируется. Существует только около года. Структура компании многоступенчатая и закрытая.

Должность	Название компании	Требования к кандидату	Функции	График работы	Оплата руб/мес, компенсационный пакет	Примечания
Менеджер по продажам	ЗАО "****"	М/ж, 25-40 лет, образование не ниже средне - специального, желательно в сфере строительства. Обязателен опыт активных продаж, ведения переговоров. Коммуникабельность, результативность, умение работать в команде и самостоятельно. Опыт работы по координации работы транспорта приветствуется. Желательно наличие собственного автомобиля.	Продажа строительных услуг: поиск заказчика на земляные работы (разработка, устройство котлованов, траншей, выемка, вывоз и утилизация грунта и строительных отходов), демонтаж, благоустройство территорий. продажа строительных (в т.ч.сыпучих) материалов, аренда строительной техники. Активный поиск новых клиентов, ведение переговоров, заключение договоров. Сопровождение договорных отношений.	Пятидневка, 9.00-18.00	Оклад 20000+ % от личных продаж, совокупно 30000-35000. Оформление по ТК РФ (оплата отпуска, больничного)	На работу принимают сотрудников без опыта работы в строительстве.

Должность	Название компании	Требования к кандидату	Функции	График работы	Оплата руб/мес, компенсационный пакет	Примечания
Менеджер по развитию бизнеса	ООО "****"	Образование высшее техническое, менеджмент или экономическое. Обязателен опыт работы в активных продажах, строительстве. Муж/жен, 25-40 лет.	Поиск новых объектов, заключение договоров, их сопровождение. С ключевыми клиентами работает руководитель отдела	Пятидневка, 9.00-18.00	С каждым кандидатом надо разговаривать индивидуально. Оклад 20000 + % (совокупно около 40000), возможно заработать 60000-70000 в месяц. Оформление по ТК РФ (оплата отпуска, больничного)	В отделе развития бизнеса 4 человека + руководитель отдела. Размер оклада и % зависит от о/р предыдущего и настоящего.

Рекомендации:

Ответственный консультант
 ООО «Группа компаний «А.Н.Т.»»

Генеральный директор
 ООО «Группа компаний «А.Н.Т.»»

Овчинникова Е.В.