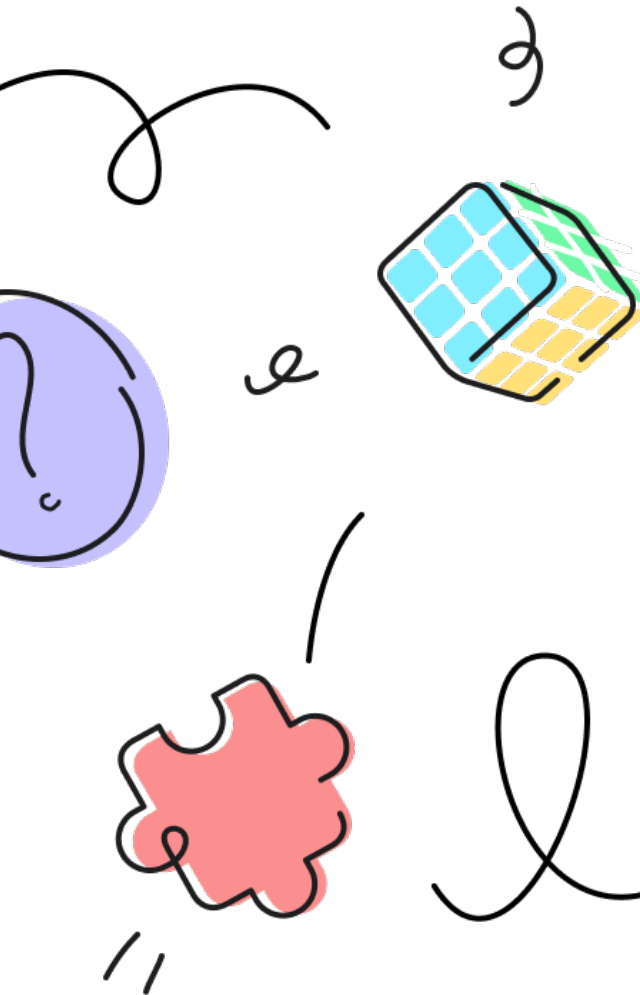




Как составить тестовое задание, которое кандидаты захотят выполнить

# Тестовое задание в найме сейлзов

Различия  
SMB и Enterprise



# Немного обо мне

9 лет в b2b продажах:

- RTVhouse (Sales Director)
- Яндекс.Такси (Руководитель службы B2B продаж)
- Calltouch (Директор по продажам)
- Flocktory (Sales Director)

Офтоп Альберт Хабибрахимов 22 мар 2017

## Qiwi договорилась о приобретении 80% в российской маркетинговой платформе Flocktory за 833 млн рублей ✓

Группа компаний Qiwi, которой принадлежит одноимённый платёжный сервис, договорилась о покупке 80% акций российской маркетинговой платформы [Flocktory](#). Сумма сделки составила 832,8 млн рублей, [говорится](#) в отчётности Qiwi за 2016 год.

ВЕДОМОСТИ

Специальный проект  
ВЕДОМОСТИ

Подписаться

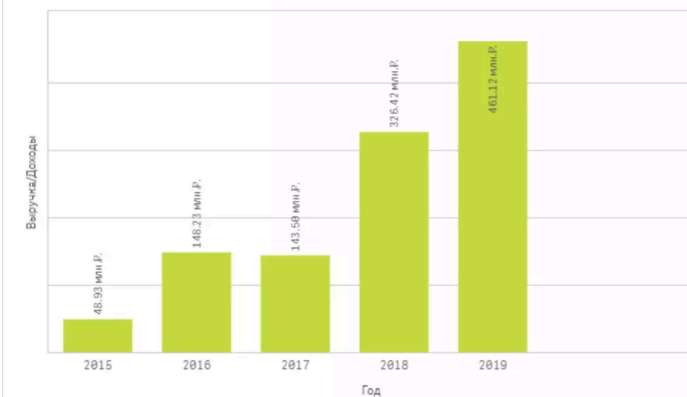
< Справочник компаний / Манго телеком

## «Манго Телеком» приобрел сервис Calltouch

24 сентября 2020

Лидирующий российский оператор облачных коммуникаций для бизнеса «Манго Телеком» стал владельцем платформы сквозной аналитики, коллтрекинга и управления рекламой [Calltouch](#). Сумма не раскрывается, но это крупнейшая M&A-сделка с участием сервиса аналитики маркетинга на российском рынке.

Финансовые показатели



Доходы от коммерциализации результатов исследовательской деятельности

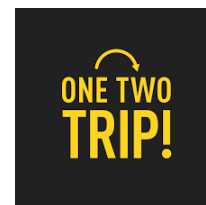
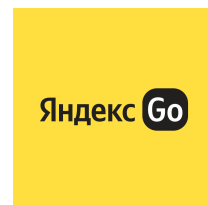
Борис Николаенко

# КАК ПРОДАВАТЬ ТЕХНОЛОГИИ БОЛЬШИМ КОМПАНИЯМ



Что делаю в рамках лаборатории B2B продаж

- Консультации по повышению эффективности продаж
- Тренинг по продажам крупным b2b клиентам

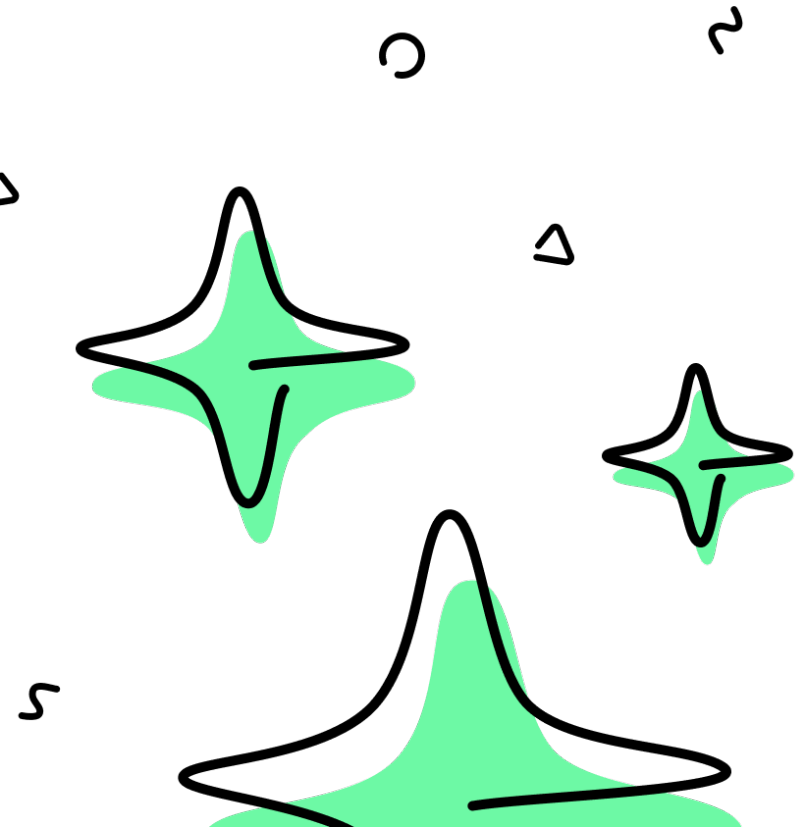


Деловая  
среда



# О чем я расскажу

- 1) Почему тестовый день все еще отличное средство для отсеечения нецелевых кандидатов.
- 2) Как у нас устроен тестовый день
- 3) Как выглядит воронка найма внутреннего рекрутмент и ↴ внешнего
- 4) Почему у внешнего рекрутера сейчас получается лучше
- 5) Как мы пытаемся решить проблему найма через школу продаж



# Почему не стоит нанимать сейлзов без тестовых?

**Теряем время компании:**

- время обучателя
- время руководителя
- время коллег

**Теряем деньги и мотивацию текущей команды продаж**

# Почему не стоит нанимать сейлзов без тестовых?

Переслано от Юлия

Виктория, я решила не звонить, не откликается, спасибо за уделенное время)

12:37 ✓✓

Переслано от Юлия

Обучение супер понятное, не откликнулся наверное в целом будущий процесс работы, который меня ждет, я занимаюсь сейчас активными холодными продажами, а тут есть уже база, никого искать не надо, это немного не по мне

12:37 ✓✓

Переслано от Elena Zadorina

Виктория, приветствую!

Формат взаимодействия мне не подходит (особенно 20 звонков в первый же день), продукт быстро пролистала - тоже не совсем моё.

Благодарю за время и внимание.

10:05 ✓✓

27 декабря

Напишу лучше в личку, я не прошёл тест. У вас классный продукт, но подумав дополнительно, понимаю что вакансия не совсем подходит мне.

11:35

Без тестового мы потратили бы на них кучу времени зря

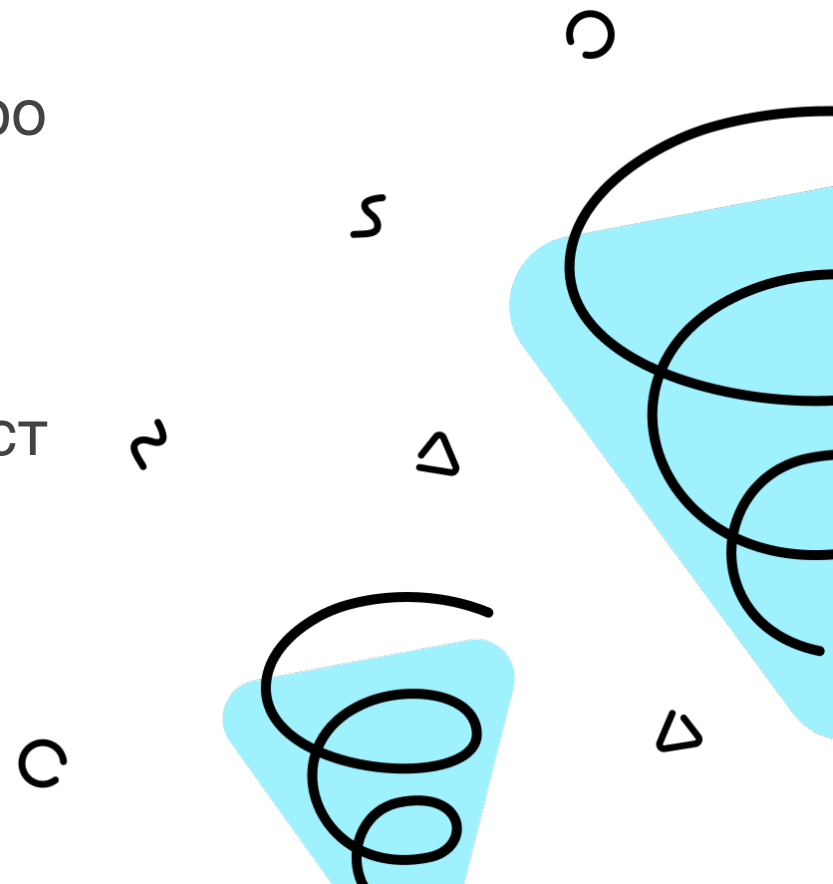
# Этап 2- Тестовый день SMB

## 1. Как проходит задание

- проводит отдельный человек
- готовим заранее две коротких презентации: про продукт и подход к продажам

## 1. Что включить в задание

- 1 этап: презентация про продукт, изучение, тест
- 2 этап: подход к продажам, изучение, тест
- 2 часа звонки по базе: 50 лидов
- **цель — выход на 2 демо**



# Примеры заданий

## Вопрос 5/20

Какие задачи решает продукт

- Помогает выйти в топ по поисковому запросу без самовыкупов ✓
- Помогает опередить конкурентов в поисковой рекламе и в рекламе внутри карточки товара ✓
- Запускает рекламу только по релевантным фразам, которые дают конверсию ✓
- Помогает получить максимум продаж ✓
- Помогает оптимизировать расходы за счет рекламы по актуальным (реальным) ставкам ✓

## Вопрос 3/20

В какой момент разговора лучше проводить презентацию товара/услуги?

- После установления контакта и вопроса клиента
- После установления контакта
- После того, как стало ясно, что нужно клиенту ✓

## Вопрос 7/20

Выберите верную аргументацию клиенту, при его возражении "Мы слишком маленькие для вас"

- Именно поэтому мы будем вам полезны, так как на начальном этапе экономить бюджет на рекламу. ✓
- Хорошо, подскажите пожалуйста, будет ли вам удобно, если я перезвоню через пару месяцев и мы продолжим общение?

## Вопрос 6/20

На какие категории можно поделить инструменты, которые МП предоставляет клиенту?

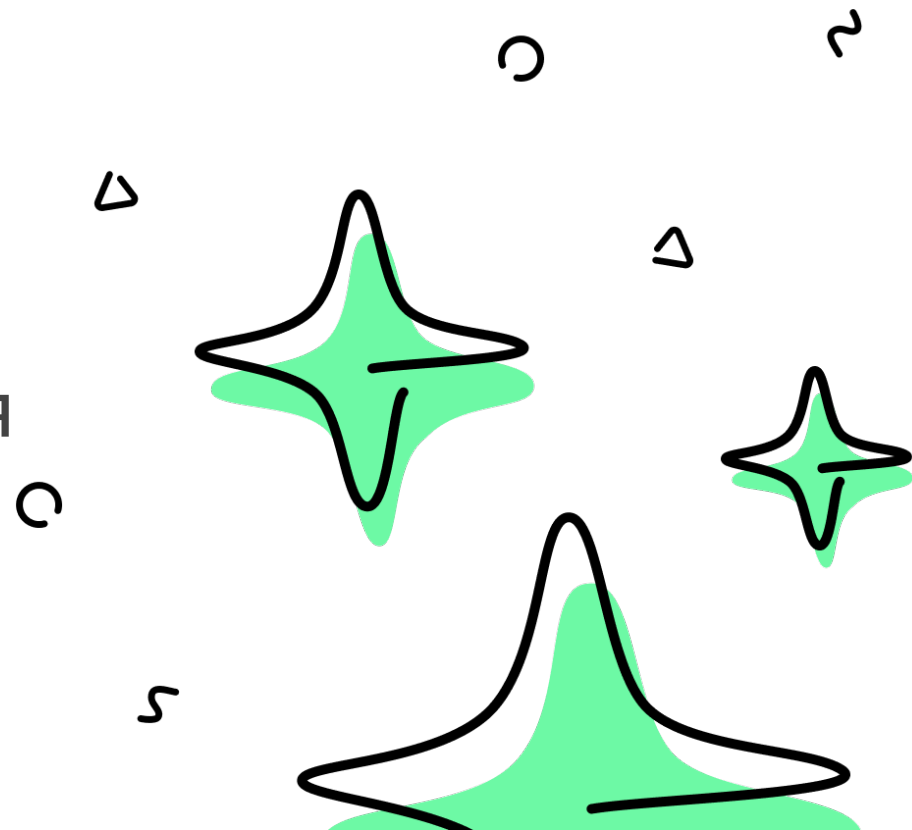
- инструменты ведения отчетности
- инструменты управления рекламой ✓
- инструменты оптимизации расходов
- инструменты для аналитики ✓



# Тестовый день SMB

## Что и как оценивать:

- ЧИСЛО ЗВОНКОВ — АКТИВНОСТЬ
- как проходит тесты — ум
- как говорит — речь
- удалось ли вывести на демо — навыки продаж и силу убеждения



# Важно чтобы вопросы были относительно простые

Вопрос 3/20

Какие рекламные места на WB всегда фиксированные? ( выберите правильные варианты)

2

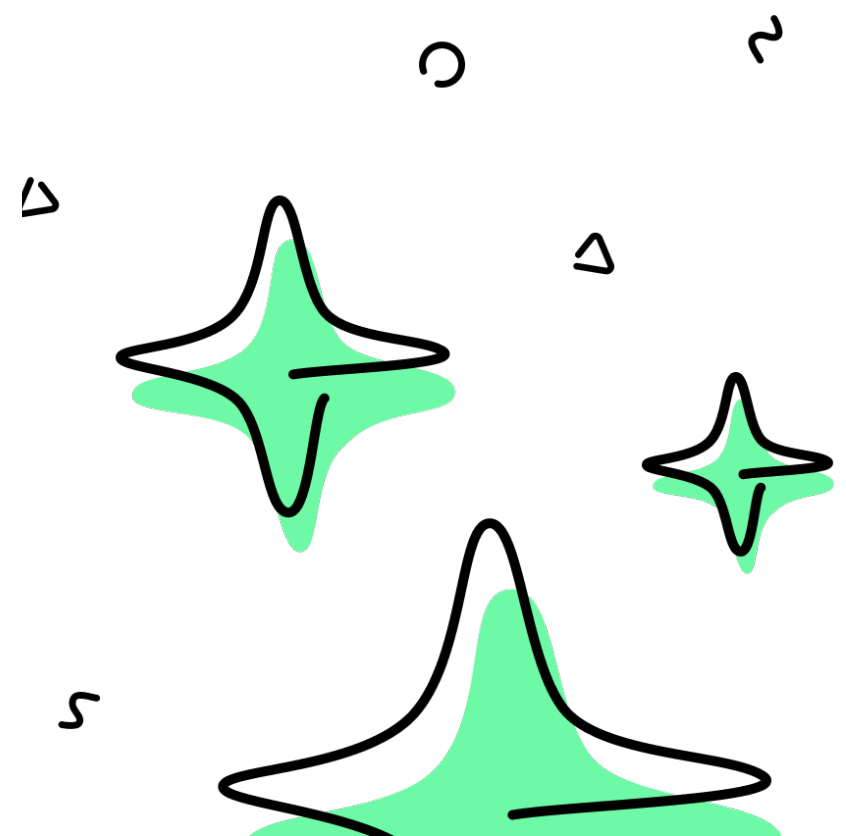
4

3

5

1

Этот вопрос мы убрали



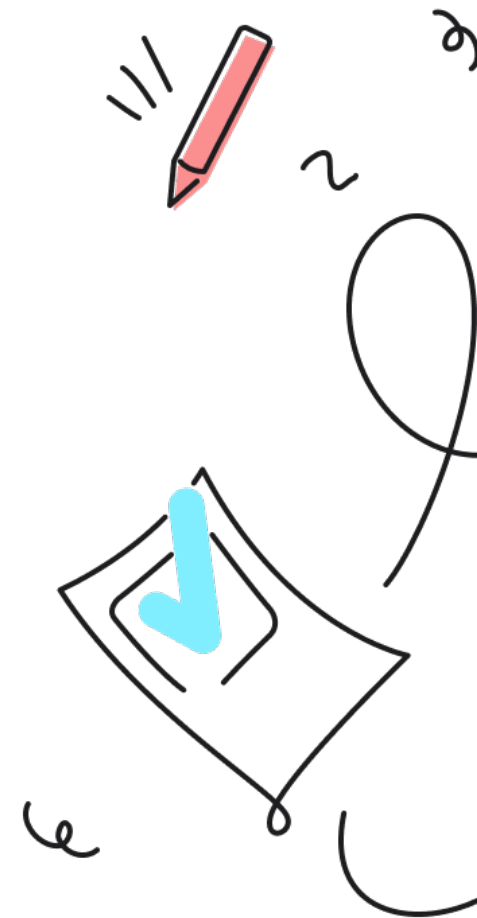
# Мы даем тестовое после встречи с нанимающим менеджером

## Процесс выглядит так:

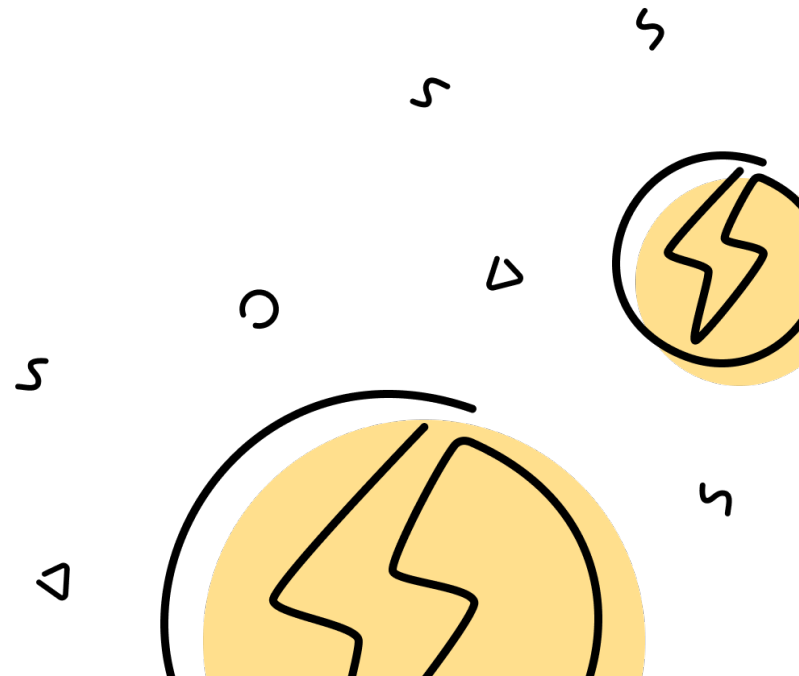
- Собес рекрутер
- Собес руководитель
- Тестовый день
- Оффер

# Как продавать тестовое кандидату?

(Ответ: Это шанс для кандидата  
ПОНЯТЬ, ПОДХОДИТ ЛИ ЕМУ ПОЗИЦИЯ



Выполнение тестового —  
это еще и про мотивации  
работать именно у вас



# Как выглядят воронки

## Внутренний найм

Интервью рекрутер - 505  
Рекомендовано заказчику - 58  
Интервью заказчик - 25  
Приглашено на тестовый - 15  
Прошел тестовый день - 1  
Оффер - 1  
Принято - 1  
Вышло -1

## Алина Табачук, внешний рекрутер

Интервью рекрутер - 20  
Рекомендовано заказчику - 12  
Интервью заказчик - 9  
Приглашено на тестовый - 4  
Прошел тестовый день - 4  
Оффер - 4  
Принято - 4  
Вышло -4

# Почему внутренний найм работает хуже?

- 1) Не отфильтровывает по понятным параметрам заказчика
- 2) На интервью не продает компанию
- 3) На интервью много вопросов задает не своих, а РОПа
- 4) НЕ знает продукт, не может сказать почему он классный

Задача рекрутера на собеседовании - прежде всего, продать вакансию и незаметно для кандидата оценить его общую адекватность. Тогда сильный кандидат скорее заинтересуется вакансией и согласится на тестовое.

# Что важно для сейлза?



Деньги



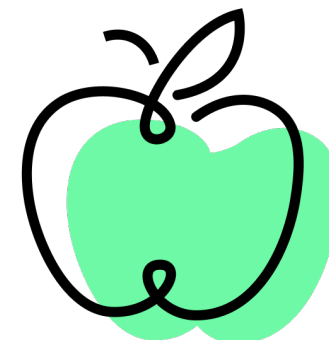
Развитие



Атмосфера в отделе



Выше  
должность

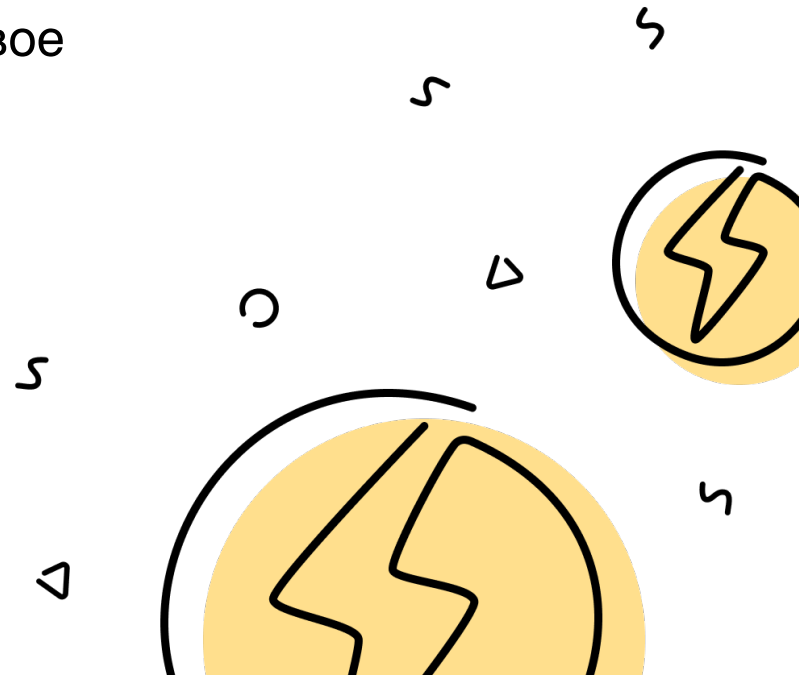


Хороший  
продукт



# Выводы

- Отказ от тестового = потеря времени компании = потеря денег компании
- Не стоит бояться потерять кандидатов, которые отказываются от тестовых
- Для разных продаж нужны разные компетенции = нужны разные тестовые
- Старайтесь продавать вакансию, чтобы не продавать тестовое
- Тестовым не все можно проверить
- Если не прошел тест, не значит что не умеет продавать
- Хардам можно научить, мотивации нет
- Тестовое — это про работу именно у вас



# Контакты



**/nikolaenkoboris**



**@nikolaenkob**

**[nikolaenkoboris.ru](http://nikolaenkoboris.ru)**

