

Подбор персонала для строительной компании



Авторы проекта:

Котов Алексей

Матросова Алёна

Родина Анастасия

Титов Виктор

Состав коллектива

- Бухгалтер, экономист
- Менеджер по продажам
- Кадастровый инженер
- Инженер-проектировщик



Менеджер по продажам

- **Менеджер по продажам** — одна из наиболее популярных профессий, ведь именно этот специалист обеспечивает финансовое благополучие компании.
- **Основная задача** — продажи товаров и услуг компании, расширение круга клиентов и поддержание партнерских отношений с ними.
- Большую часть своего рабочего времени специалист отдела продаж проводит в переговорах (телефонных или личных).

Требования:

- Настойчивость, трудовой энтузиазм, уверенность в себе
 - Активность, упорность, целеустремленность
 - Коммуникабельность
 - Легкая обучаемость, приспособляемость
 - Творческое мышление
 - Эмпатия

Матросова Алёна



- IQ - 110 баллов - показатель среднего уровня интеллекта .
- Тип темперамента – холерик (подвижный, безудержный, активный, боевой тип)
- Экстраверт – направлена на общение с людьми, имеет тенденцию к лидерству, легко завязывает контакты, открыта.
- Экзальтированный тип – словоохотливость, ярко выраженные эмоции.
- По Люшеру - отличается бдительностью, острой наблюдательностью и живым быстрым вниманием.
- Средний уровень толерантности считается наиболее идеальным, свойственный терпимым людям.
- Высокая восприимчивость к новизне - хорошая приспособляемость к новым, незнакомым ситуациям и информации.
- Высокий уровень личностной тревожности – ответственный подход к делу.