



# Добро пожаловать в КОМПАНИЮ «ЭЦМ»





Привет!

Добро пожаловать в компанию ООО «ЭЦМ»!

Мы - современная и энергичная компания, в которой ты можешь вырасти и добиться своих целей.





## ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

- Стабильный высокий заработок.

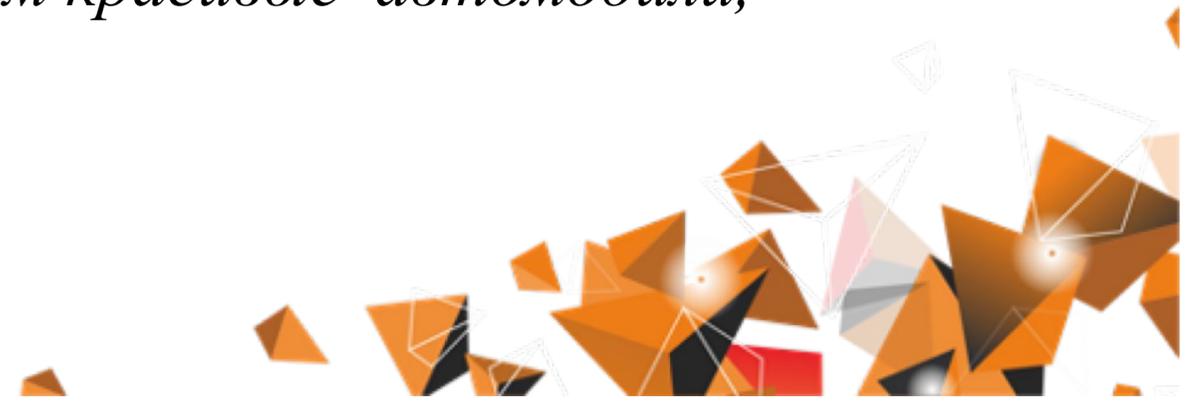
*Мы даём тебе возможность зарабатывать очень хорошие деньги!*

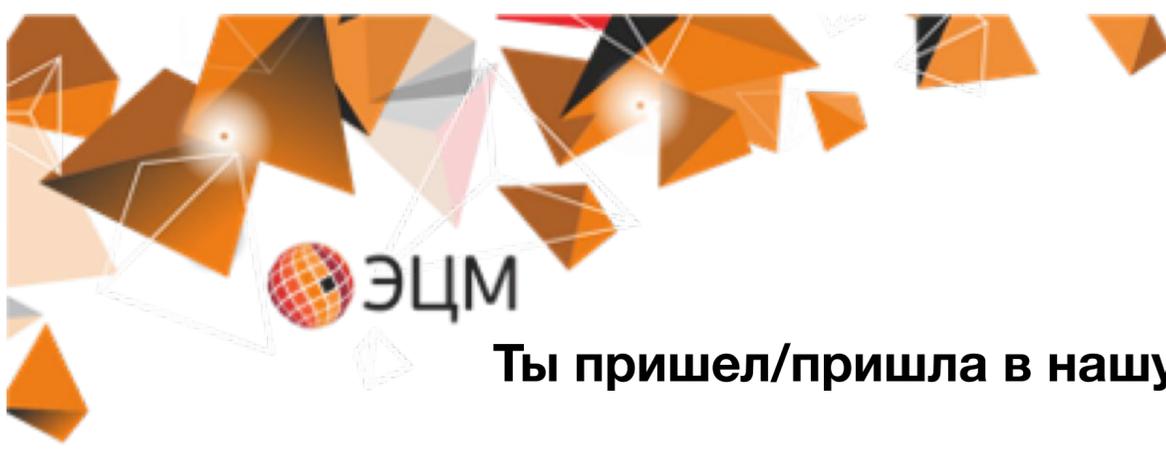
*Прийдя в нашу компанию, уровень твоего заработка зависит только от результата твоей работы.*

*Мы понимаем, что чем больше денег заработаешь ты, тем больше денег заработает наш бизнес.*

- Работа в команде профессионалов, нацеленных на успех.

*Нам всем хочется быть успешными и развиваться вместе. Мы любим красивые автомобили, просторные квартиры и путешествия.*





## Как ты этого добьешься?

**Ты пришел/пришла в нашу компанию на должность менеджера по продажам.**

**Ты – наш инструмент для заработка денег.**

**Мы сделаем все, чтобы тебе было комфортно работать в нашей компании и выполнять свои должностные обязанности.**

**Но тебе необходимо будет соблюдать определенные правила:**

- **Всегда выполняй план. Ежедневно, ежемесячно, ежеквартально**
  - **Не опаздывай на работу. Мы работаем с 9:00 до 18:00, но приходим на работу раньше и уходим позже, потому что знаем, что должны выполнить план.**
  - **Работай только в CRM. Мы сделали ее идеальной и полностью адаптировали под работу нашей компании.**
  - **Следи рабочему графику менеджера по продажам, контролируй и грамотно управляй своим временем, иначе мы сделаем это за тебя.**
  - **Будь инициативным и креативным. Прояви свои лучшие качества!**
- 



Что мы делаем и что продаем?

**Внимательно изучи сайт нашей компании:**

[www.ooocem.com](http://www.ooocem.com)

[www.ooocem.ru](http://www.ooocem.ru)

[www.ecm-electro.ru](http://www.ecm-electro.ru)





## Твои первые шаги в компании

**На первом этапе работы твоей задачей будет работа с базой «холодных клиентов». Твой KPI помимо оклада будет составлять:**

- **50 эффективных исходящих звонков в день. (Выход на ЛПР и заинтересованность клиента в работе)**
- **20 выставленных базовых КП ежедневно**
- **Любой клиент, приведенный тобой в компанию и принесший в компанию деньги, принесет тебе дополнительно % от выручки по сделке с этим клиентом.**

**Что ты должен сделать в первый день своей работы?**

- **Научись работать в нашей CRM.**
  - **Напиши свои собственные цели.**
  - **Напиши, кем ты видишь себя через 10 лет? Через 5 лет? Через 1 год?**
  - **Оцифруй свои цели**
  - **Декомпозируй цели на месяц/неделю/день**
  - **Посчитай, сколько ты должен продавать ежедневно, чтобы добиться своих целей.**
- 



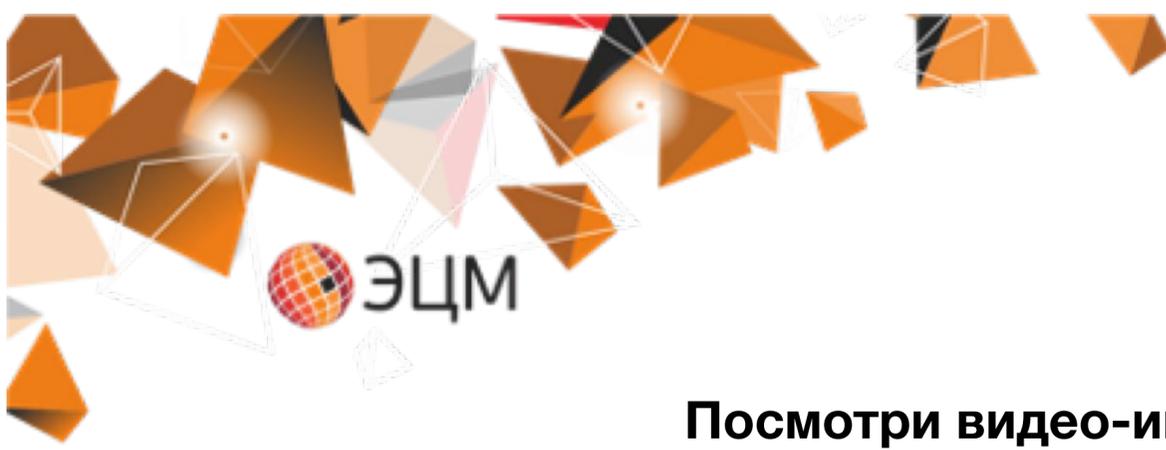
Если все вышесказанное тебе подходит, мы готовы предложить тебе пробный месяц работы на тех же условиях, но с оформлением договора оказания услуг.

При успешном прохождении испытательного срока, ты будешь принят в штат нашей компании.

Теперь посмотри видео-инструкцию по работе в CRM и приступай к работе.

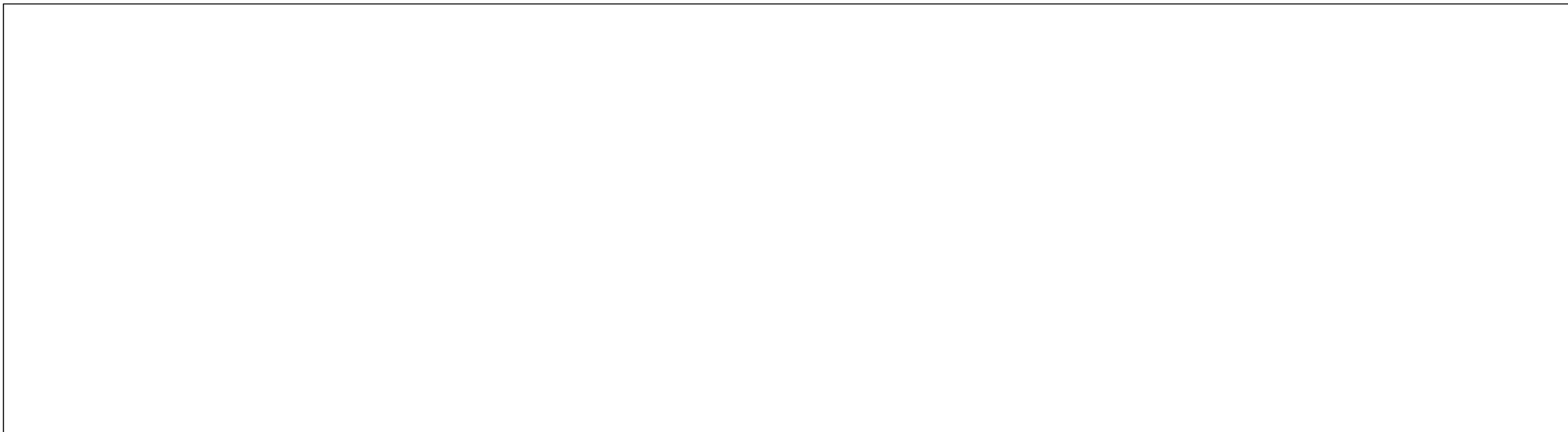
**УДАЧИ!**





# AmoCRM

**Посмотри видео-инструкцию по использованию AmoCRM в твоей работе**





# Примерный скрипт холодного звонка.

Добрый день! Меня зовут Максим. Я представляю завод «ЭЦМ». Наше предприятие занимается производством металлоконструкций и нанесением антикоррозионных покрытий. (Горячее, холодное цинкование, нанесение лакокрасочных покрытий). С кем я могу переговорить в Вашей организации о сотрудничестве с нашей компанией?

**Выход на ЛПР**

Добрый день! Меня зовут Максим. Я представляю завод «ЭЦМ». Наше предприятие занимается производством металлоконструкций и нанесением антикоррозионных покрытий. (Горячее, холодное цинкование, нанесение лакокрасочных покрытий). Презентация компании (информация из базового КП). Скажите, в настоящий момент у Вас есть имеются заявки на производство металлоконструкций и антикоррозионное покрытие?

**Да, у меня есть заявка на расчет**

В таком случае, куда Вам удобнее получить коммерческое предложение по Вашей заявке? На электронную почту или на Whatsup?

**У меня нет заявки на расчет, но у нас периодически бывают такие заявки**

С какой периодичностью у Вас возникают заявки/потребности? Могу ли я прислать Вам наше базовое коммерческое предложение и перезвонить Вам заранее до появления Вашей заявки, чтобы предложить Вам рассмотреть нашу компанию для работы?

**Выход на ЛПР**

Вас полностью устраивает Ваш поставщик? Мы можем предложить Вам лучшее качество за меньшие деньги. В стоимость наших услуг входит доработка продукции после цинкования. У нас в собственности 8 сварочных постов марки Kloss, каждый стоимостью 1 млн. руб., сварка получается идеальная. Мы получаем самые положительные отзывы от наших заказчиков.

Мы располагаем собственным автотранспортом (2 фуры SCANIA) и можем доставить продукцию за Вашего объекта по низкой цене.

*Нам это не интересно. Мы не занимаемся этим.*

**Закрото и не реализовано**

*Мы занимаемся этим, но не хотим менять поставщика*  
*Вы далеко находитесь!*

