



Оценка Soft и Hard- skills кандидата

Дата встречи: __.__.2024

Название встречи: Собеседование на позицию менеджер по продажам

Длительность встречи: 30 мин

Имя кандидата: <ИМЯ кандидата>

Результат:

I. Soft-skills:

1. Клиентоориентированность: 7/10

Илья демонстрирует понимание потребностей клиентов и готовность предлагать решения. Он упоминает о важности поддержания отношений с клиентами и индивидуального подхода.

2. Стрессоустойчивость: 8/10

Кандидат описывает опыт работы в сложных ситуациях, включая переезд в Москву и начало карьеры с нуля. Он показывает способность адаптироваться к изменениям и преодолевать трудности.

3. Самоорганизация: 7/10

Илья демонстрирует способность управлять различными аспектами работы, от продаж до закупок. Однако, конкретных примеров планирования и приоритизации задач не приводится.

4. Мультизадачность: 8/10

Кандидат упоминает опыт работы в различных сферах и выполнение разнообразных задач, что указывает на хорошую способность к мультизадачности.

5. Умение расставлять приоритеты: 6/10

Хотя Илья говорит о важности приоритизации, конкретных примеров эффективного распределения ресурсов или отказа от менее важных задач не приводится.

II. Hard Skills:

1. Знание технологий и рынка видеоконференц-связи: 5/10

Илья не демонстрирует глубоких знаний в этой области, но проявляет интерес к IT-сфере и понимание ее важности.

2. Работа с CRM-системами: 6/10

Кандидат упоминает опыт работы с клиентской базой, но не предоставляет конкретной информации об использовании CRM-систем.

3. Опыт холодных и теплых продаж: 9/10

Илья имеет обширный опыт в различных видах продаж, включая холодные звонки и работу на выставках.

4. Презентация продукта: 8/10

Кандидат описывает опыт презентации продуктов клиентам, в том числе через



удаленный доступ и на выставках.

5. Работа с возражениями: 7/10

Илья демонстрирует способность находить подход к клиентам и преодолевать сопротивление, хотя конкретных техник работы с возражениями не упоминает.