

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

HR-брендинг в девелопменте. Что даёт маркетинг в рекрутменте

и управлении лояльностью



Почему с нами?

Манн, Черемных и Партнеры в цифрах

5

Работа ведется
в 5-ти странах:
Россия, Казахстан,
Кипр, Киргизия,
Чехия

124

Реализовано
проектов в
недвижимости.

5

Максимальный
прирост продаж
у застройщика в
результате нашей
работы выше в 5 раз.

4

Написали 4
книги для
девелоперов.

География:

- Москва
- Санкт-Петербург
- Краснодар
- Кипр (Лимассол)
- Астана
- Астрахань
- Казань
- Новосибирск
- Прага
- Ижевск
- Саратов
- Ставрополь
- Сочи
- Уфа
- Бишкек
- Брянск
- Тула
- Тюмень
- Пенза
- Улан-Удэ
- Ханты-Мансийск
- Владивосток
- Ростов-на-Дону
- Дербент

Руководитель проектов компаний:

- ▶ Capital Group (Москва)
- ▶ VI Group (Казахстан, Алма-Ата)
- ▶ Elite House (Киргизия)
- ▶ Allea Group (Кипр)
- ▶ PLG (Санкт-Петербург)
- ▶ ЖИК (Казань)
- ▶ УралДомСтрой (Ижевск, Пермь, Смоленск)
- ▶ Владар (Тула)
- ▶ Неометрия (Краснодар, Сочи, Ростов-на-Дону, Новороссийск)
- ▶ Риком (Уфа, Стерлитамак)
- ▶ City Group (Астрахань)

Что такое бренд?

Бренд – ЭТО

обещание.

**А сильный бренд – это
выполненное обещание.**

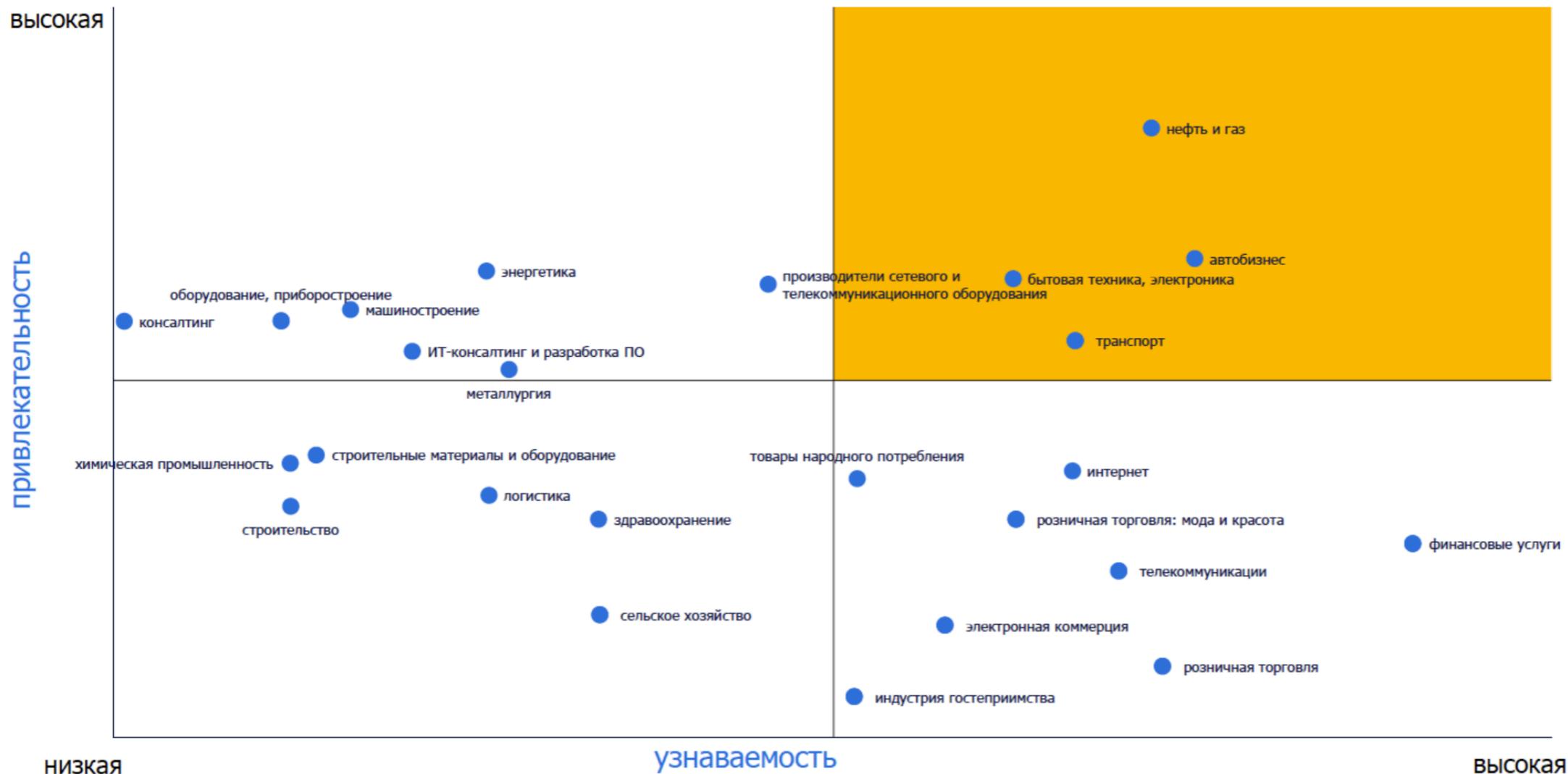
Любимое определение Игоря Манна



HR-бренд – бренд компании как работодателя



Рейтинг секторов экономики по узнаваемости и привлекательности для работы



Высокая узнаваемость

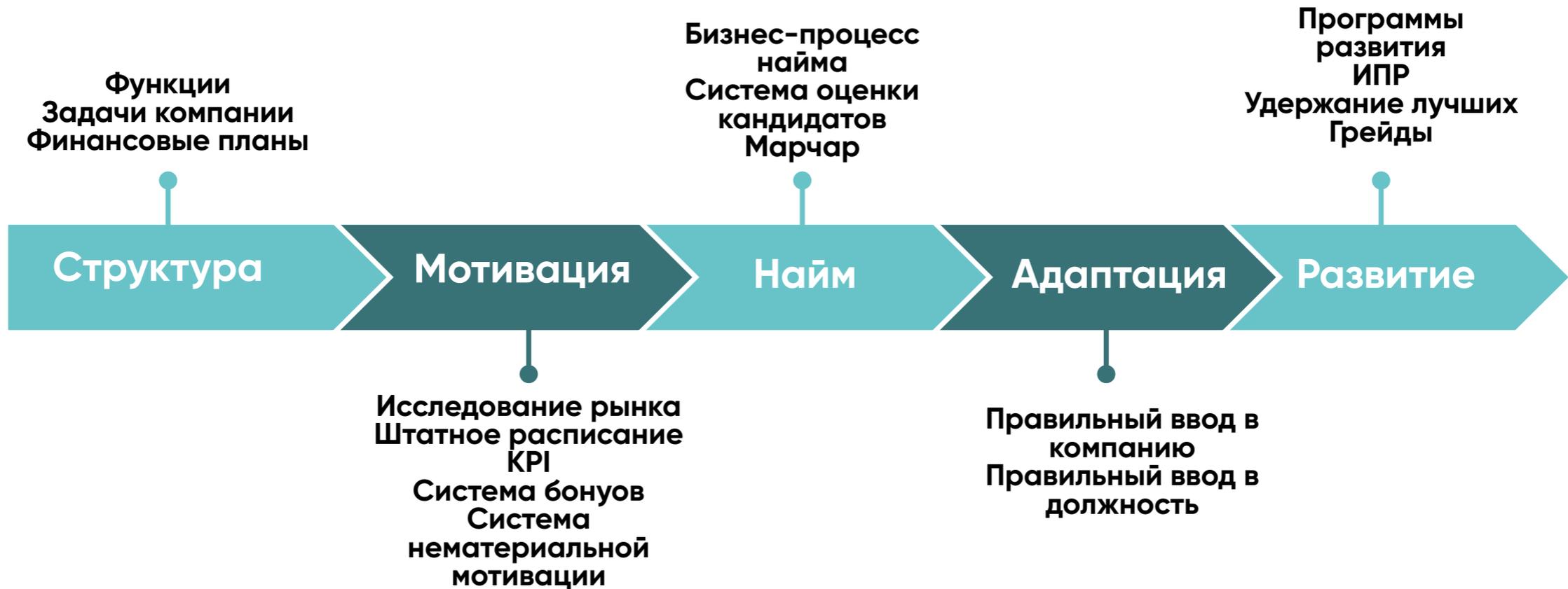
означает, что большинство работодателей в этой отрасли известны.

Высокая привлекательность

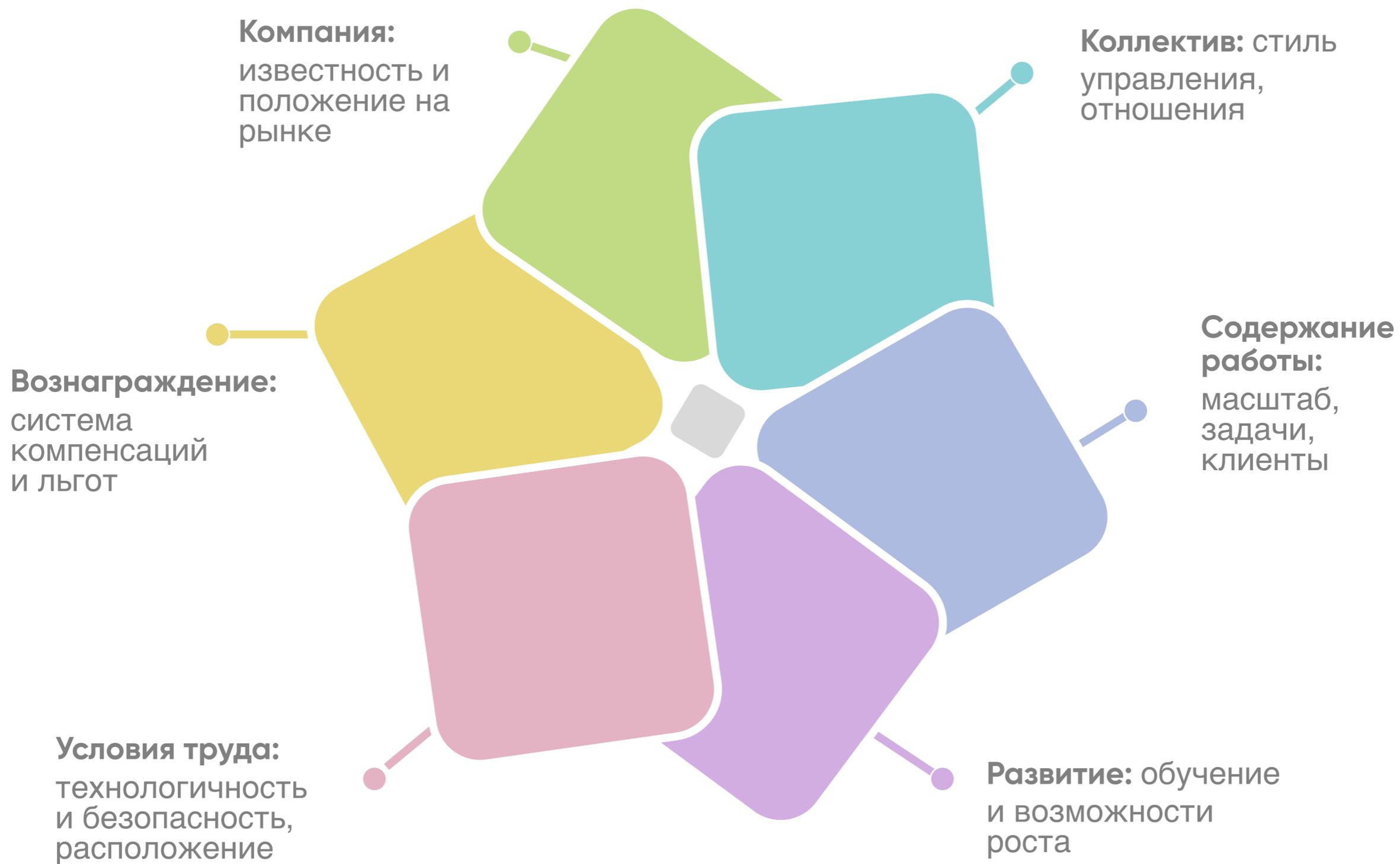
означает, что большинство работодателей в этой отрасли привлекательны.



HR-система



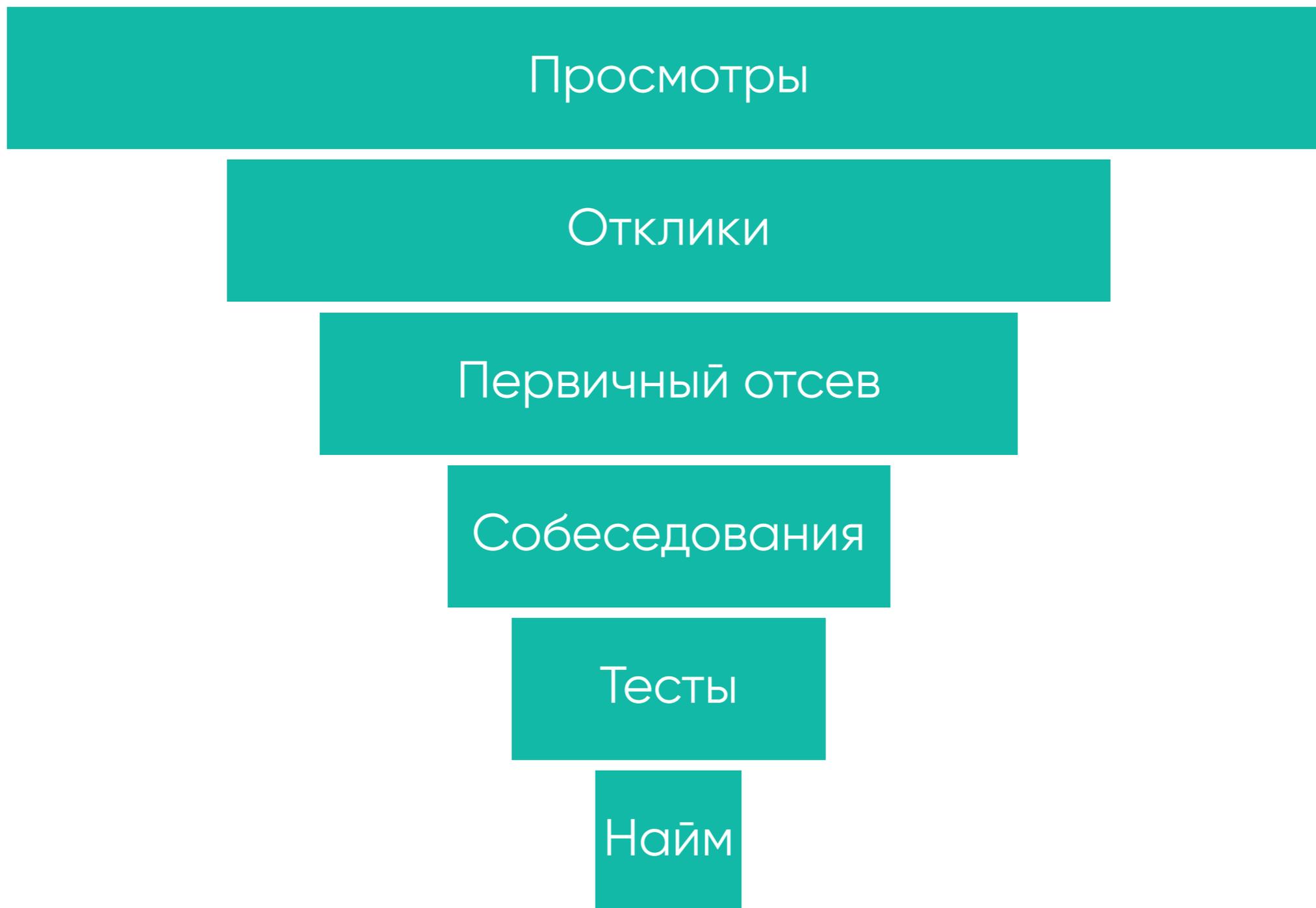
HR-бренд и EVP

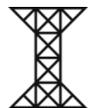


Задача:

**Набрать эффективную
команду на рынке труда
Кирова**

Воронка подбора





МАНН, ЧЕРЕМНЫХ
И ПАРТНЕРЫ

технологии прибыльного
девелопмента

БЫЛО



Киров
www.ksm-kirov.ru

Я хочу тут работать

Подписаться

ООО Кировспецмонтаж ✓

Строительная компания ООО «Кировспецмонтаж»

- Самая крупная строительная компания по объемам ввода жилья на территории Кирова и Кировской области.
- Собственные заводы по производству ЖБИ и тротуарной плитки.
- Официальный сайт компании: <http://www.ksm-kirov.ru>

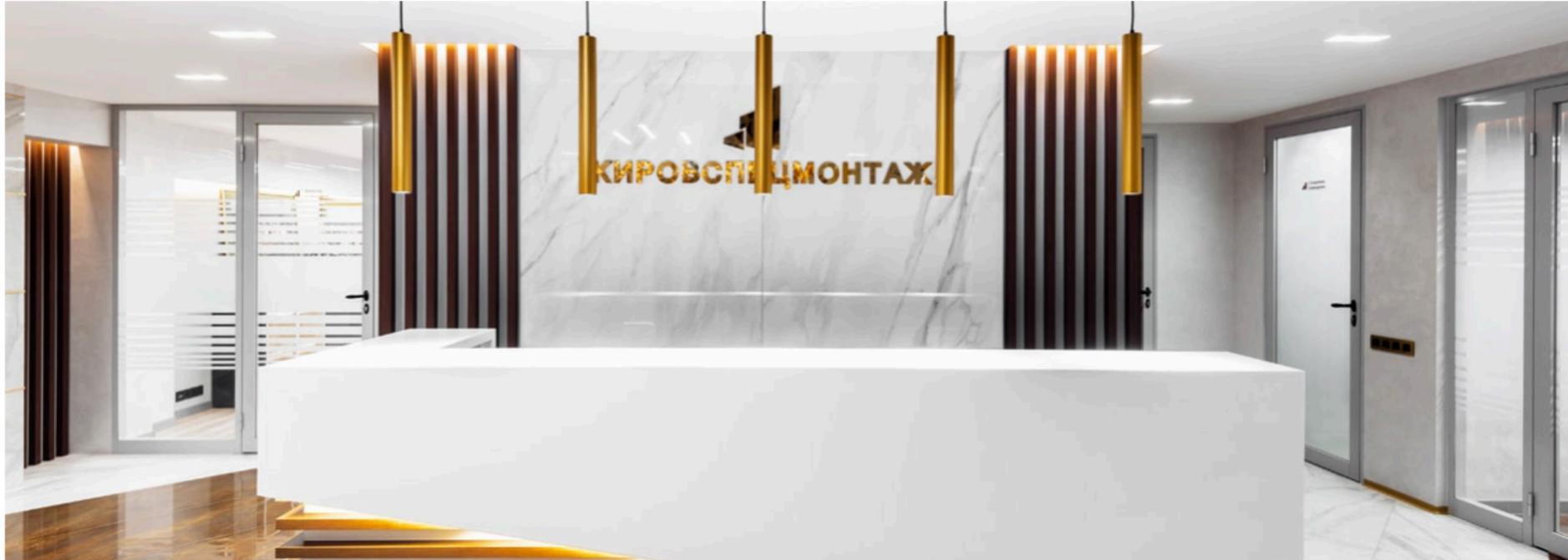
<http://www.youtube.com/watch?v=m-hKntnNoSk>

Компания не разместила информацию об открытых вакансиях.

Сделано:

- ✓ Создали новое позиционирование на HH.ru
- ✓ Провели ребрендинг HH.ru
- ✓ Настроили коммуникацию с кандидатами
- ✓ Проработали точки контакта с соискателями в ходе интервью
- ✓ Обучили алгоритму интервью и методам оценки





Девелоперская компания полного цикла от концепции жилых комплексов и микрорайонов, производства материалов и проектирования до сдачи в эксплуатацию домов с последующим управлением ими



Мы строим для людей

Именно поэтому внимательно изучаем потребности и запросы наших покупателей, тренды строительного рынка, а затем воплощаем их в своих проектах, сдавая готовое жилье качественно и в срок.



Держим высокое качество строительства

У нас свой завод по производству строительных материалов полного цикла, мы тщательно следим за всей продукцией, на всех этапах производства.



В нашей компании работают лучшие специалисты отрасли

4 сотрудника носят звание «Заслуженный строитель России», 4 звание «Почетный строитель России». Одному из сотрудников вручена Медаль ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени.

28 лет
на рынке

СВЫШЕ
1 000 000 м²
жилья построено

148 объектов
сданы точно в срок

25 000 семей
живут в наших жилых районах



Наше производственное предприятие является одним из крупнейших в России производителей типовых изделий для строительства, выполненных по ГОСТу, а также оригинальных железобетонных изделий по индивидуальным чертежам.

Высокое качество КСМ обеспечивает контроль на каждом отрезке производства – приема сырья, смешивания компонентов, изготовления бетонных смесей, процесса вибропрессования готовой продукции и условий, в которых готовая продукция приобретает свою прочность.



Площадь завода более

13,5 га

Завод производит более

90 000 м³

ЖБИ изделий в год

Более

130 единиц

техники

4 склада

готовой продукции

3 цеха

по производству ЖБИ

Собственная

лаборатория



Ждем вас в нашей команде!

[Посмотреть вакансии](#)

Более 1700 человек выбирают нашу компанию сегодня!

Почему стоит работать у нас?



Надежность

Компания на рынке более 28 лет. Мы прошли через 3 кризиса и только увеличиваем обороты.



Прозрачность оплат

Честно платим налоги и белую зарплату без задержек. Входим в двадцатку самых крупных налогоплательщиков региона.



Карьерный рост

Каждый руководитель компании – это история роста с рядовой должности.



Развитие

Ценим вклад сотрудников в развитие нашей компании и регулярно вкладываемся в ответ.



Безопасность

Тщательно контролируем соблюдение всех правил безопасности и условий труда. Полное соблюдение трудового законодательства для нас – норма.



Комфортный офис

Современное и удобное офисное пространство, в которое легко добраться из любой точки города.



Корпоративная жизнь

Среди сотрудников есть команды по футболу и волейболу, участвующие в городских соревнованиях. Мы предоставляем спортивные абонементы и ежегодно собираемся на Новый год и День строителя.



Признание

В разные годы работы компания заслуженно получила свыше 50-ти наград и благодарственных писем. Например, звание «Надежный застройщик 2019 г».



Сотрудники о работе в КСМ

Работаю в компании уже 19 лет, вся моя карьера состоялась именно в этой компании. Начинал со слесаря по ремонту автомобилей. Мой первый ЗИЛ 001 и сейчас на территории завода находится, только теперь на постаменте, как реликвия, уже почти музейная историческая ценность, но заправишь – и поедет! И вот так все у нас в компании, ничего нет просто для красоты – все, что есть работает и приносит результат. Первое, что я заметил, когда пришел в компанию, это скорость принятия решений руководством и ответственность за эти решения. Делать свое дело качественно и быстро, выполнять свои обещания на всех уровнях – от простого рабочего до своевременно сданного объекта строительства – то, что нас делает лучшими, позволяет развиваться и двигаться вперед.

Климов Константин
Заместитель директора производственной площадки



Перед размещением ВАКАНСИИ...

- 1 Профиль должности
- 2 Функциональные обязанности
- 3 Система оценки по профилю

1 Профиль должности

Компетенция	Характеристики
1. Профессиональная	Знание технологий продаж и переговоров. Умение налаживать доверительные отношения с людьми. Заинтересованность в деньгах, нужны те, кто признают, что хотят много зарабатывать. Продвинутый пользователь MS Office, опыт работы с CRM-системами. Знание в совершенстве английского и русского. Преимущество - арабского или китайского
2. Переговоры	Умение убеждать. Навык проведения презентаций перед группами. Умение управлять вниманием
3. Результативность	Нацеленность на результат. Успешные проекты в опыте, примеры с яркими и значимыми результатами в опыте
4. Развитие	Нацеленность на совершенствование профессиональных навыков как менеджера и переговорщика, профессиональное саморазвитие
5. Мотивация	Мотивация на деньги. Желание зарабатывать много
6. Управление конфликтом	Умение вести конструктивные переговоры со всеми типами клиентов, снимать страхи, сопротивление и негатив. Умение организовывать рабочее взаимодействие, находить общий язык с коллегами, руководством и специалистами других отделов
7. Ответственность	Брать ее на себя и держать слово. Зрелость. Желательно - семейность. Эмоциональное равновесие. Честность. Порядочность.
8. Внимательность	Умение замечать детали, запоминать ключевые данные. Пунктуальность
9. Стрессоустойчивость	Умение работать в режиме многозадачности и расставлять приоритеты, готовность к переработкам
8. Референция	Внешняя
9. Личные качества	Дружелюбие, позитивный взгляд на жизнь, чувство юмора



2 Функциональные обязанности

1 Выполнение планов продаж компании

Работа с клиентами:

- Встреча клиентов в аэропорту, сопровождение
- Привлечение новых клиентов, отправка коммерческих предложений
- Личное участие в переговорах
- Анализ и систематизация клиентской базы
- Контроль документооборота, договоров, дополнительных соглашений

2
3 Организация и проведение показов объекта, проведение презентаций в соответствии с потребностями клиента

4 Соблюдение стандартов работы: по телефону, при встрече, при бронировании и заключении сделки

5 Обеспечение поступления денежных средств от клиентов в соответствии с запланированным графиком

6 Соблюдение стандартов обзвона по заявкам и занесение данных в CRM-систему

7 Организация заключения сделки: предоставление данных для заключения договора, организация встречи для оформления по просьбе клиента

8 Контроль сдачи документов на регистрацию и даты получения

9 Внесение данных для отчетности (внесение в CRM)

10 Поиск потенциальных покупателей, установление с ними деловых контактов

11 Участие в выставках и других рекламных мероприятиях

12 Изучение технологий продаж конкурентов. Сбор данных о предложениях конкурентов

3

Система оценки по профилю

Вопросы 1ый этап	Оценка
Вы к нам продавать?	ЧЮ, способность располагать, стрессоустойчивость, конфликтность
Мы сейчас ведем поиски менеджера по продажам, который будет много получать сам и зарабатывать сам для компании. На эту вакансию как откликнулись соискатели, так и мы приглашали тех, кто интересен компании. Вы откликнулись? <u> </u> согласитесь, резюме не может сказать о человеке столько, сколько он сам. Пожалуйста, продайте как продавца.	
Продавать умеете?	ЧЮ, способность располагать, стрессоустойчивость, конфликтность
Продайте себя как продавца.	Проф.компетенции
Чем гордитесь?	Проф.уровень
Почему откликнулись на нашу вакансию?	Мотивация работать
Почему компания должна взять вас?	Мотивация, проф.компетенции
Почему одни сотрудники более эффективны, чем другие?	Мотивация
Для продаж надо разбираться в людях, у вас это получается? Охарактеризуйте меня, со всеми недостатками, упор на минусы	стрессоустойчивость, конфликтность
Придумайте нестандартные способы применения вот этой ручки. *когда варианты закончатся, многозначительно глянуть на часы - у вас еще 10 с.	Целеустремленность, нацеленность на результат, нестандартное мышление
Вопросы 2ой этап	
Опишите идеальную для себя работу	Мотивация
А что вы не любите делать в работе?	Мотивация
Что мотивирует людей вкалывать на 120%?	Мотивация
А что мотивирует вас?	Мотивация
А вы хороший сотрудник?	Самооценка
А почему вы так думаете?	Проф.компетенции, стрессоустойчивость, умение анализировать
Расскажите любимую шутку	ЧЮ
Сколько вы сейчас зарабатываете?	Честность
А сколько хотите зарабатывать?	Честность и адекватность
А что нужно сделать, чтобы столько получать?	Мотивация
Представим, что одна компания вам предлагает именно эти деньги, но с условием: нужно перекрасить волосы в зеленый цвет. Вы не хотите, конечно. Давайте смоделируем ситуацию. Я - работодатель. А вы - работник, которому нужно найти аргументы, чтобы не перекрашиваться. *Первый аргумент - корпоративный стандарт. Предлагать рост зарплаты. А если на 50 тыс больше? А на сто? А на двести?	Умение отстаивать позицию
Представим, что вы - продавец в магазине и вам надо продать зеленую краску для волос дедушке. При этом дедушка - лысый.	Проф.навыки
Как думаете, азартные люди процессники или результатники? (Возражать до упора) - но ведь азарт это удовольствие от игры, то есть от процесса? Но азартные люди нацелены на результат, они хотят его достичь и бьются за это?	Работа с возражениями
Человек принял предложение компании, прошел испытательный срок. И человек уходит. Почему?	Мотивация
Вопрос: что будете делать, если вам придется выйти на работу в выходной день? И не один день, а три раза подряд. Так на вас все ездить будут.	Конфликтность
Вас уже второй месяц подряд подводят сотрудники смежного отдела, из-за этого вы не выполняете свои планы и недополучаете премию. Ваши действия?	Конфликтность
Что вы будете делать, если вы едете в офис, должен прийти клиент, а машина спомалась? Вы один в офисе. Такси не останавливается.	стрессоустойчивость, умение решать проблемы
Что вы будете делать, если клиент звонит и орет на вас за ошибку, которую вы не совершали, что построили в вашей комнате перегородку, которой нет по проекту. Если начнут успокаивать, а зачем вам это надо, у вас есть своя работа, и т.д.	стрессоустойчивость
Что лучше: одну сделку - на 10 млн или 5 по 2 млн?	Мотивация, проф.компетенции
Менеджер начинает работать с крупным клиентом. Клиент капризный, требующий к себе особого внимания. Он заявляет менеджеру, что не желает работать именно с ним, потому что сомневается в его профессиональной компетенции. Затем то же самое про менеджера заявляет начальнику отдела. Действия менеджера в данной ситуации.	
Клиент звонит одновременно двум менеджерам: звонит глава семейства вам, супруга - другому менеджеру ОП. Оба ведут переговоры о покупке квартиры в одном из ЖК. Позже вы узнаете, что второй менеджер предложил скидку и дал цену ниже, чем вы. Ваши действия в данной ситуации.	
Представьте ,что руководитель не вышел, а отдел хорошо работает. Почему?	Ответственность
Как вы считаете, одни готовы к переработкам, а для других это проблема. Почему?	Конфликтность, мотивация
Кто такой хороший менеджер по продажам?	проф.знания
Кто такой хороший руководитель?	мотивация
Как вы предпочитаете оттачивать свои знания и навыки менеджера?	проф.компетенции, мотивация, нацеленность на рост
3-ий этап	
Если мы говорим вам сегодня да - вы говорите да нам?	Договор
Мы ищем человека, который будет много денег зарабатывать сам - и еще больше компании. Вы - тот человек?	Договор
Вы готовы делать все возможное или невозможное для этого?	Договор
ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ	Умение держать слово
Проанализировать конкурентов объекта X - это ЖК в радиусе одного километра в этой категории. Оценка как покупателем: все критерии, что будут важны для вас, от цены до звукоизоляции. На выполнение - два дня. Ровно в это время, ___ дата, мы ждем ваше тестовое на почту ____ Будем благодарны, если после выполнения задания вы позвоните по ном.	Дз
Сейчас вы можете задать 1 вопрос. Подумайте хорошо.	
Мотивация: а сколько вы хотите и условия на исп.сроке	

- Соблюдение корпоративных стандартов обслуживания и продаж;
- Участие в специализированных выставках.

Требования:

- Образование не ниже среднего специального, неоконченного высшего;
- Опыт работы в недвижимости или продуктов большими чеками;

Навыки работы с компьютером:

Знание ПК, офисных программ Microsoft Office, знание 1С, умение работать с электронными каталогами, умение работать в CRM

Дополнительные требования:

- Коммуникабельность и умение выстраивать деловые контакты с самыми разными людьми;
- Стрессоустойчивость и умение справляться с эмоционально насыщенными ситуациями;
- Энергичность и инициативность.

Пожелания к кандидатам:

- Грамотная речь, аккуратный внешний вид;
- Опыт работы в сфере продаж;
- умение работать в команде;
- Результативность;
- Мотивация на высокий доход;
- Умение работать с возражениями, убеждать и договариваться;
- Организаторские способности, практичность, самостоятельность;
- Клиентоориентированность, желание понять клиента и помочь;



Условия:

- Работа в молодом активном коллективе;
- Информационная, юридическая, рекламная поддержка;
- Неограниченные возможности профессионального, финансового и карьерного роста;
- Средний доход - 20 (оклад) + %, "потолок" зависит от вас (больше сделок – выше проценты с продаж).

Условия:

- Работа в молодом активном коллективе;
- Информационная, юридическая, рекламная поддержка;
- Неограниченные возможности профессионального, финансового и карьерного роста;
- **Средний доход** - 20 (оклад) + %, "потолок" зависит от вас (больше сделок – выше проценты с продаж).

Вакансии



**Нет описания компании в
вакансии**



**вакансия «как у
всех», обезличенна**



**Минимум информации о
позиции,
вакансия не продает**



**Вакансии
структурированы
минимально**



Интернет-маркетолог

з/п не указана

ООО Спецзастройщик «КСМ» ✓

Киров, Ленинский район, улица Воровского, 161



Откликнуться



Требуемый опыт работы: 1–3 года

Полная занятость, полный день


КИРОВСПЕЦМОНТАЖ

28 лет
на рынке

148 объектов
сданы точно в срок

25 000 семей
живут в наших жилых районах

ООО Кировспецмонтаж — строительная компания полного цикла. Мы - лидер по объёму сдаваемого жилья за с 2017 года.

За 25 лет на рынке построили более 50 жилых комплексов, это 1,5 млн квадратных метров для счастливых семей.

Мы ищем того, кто поможет клиентам полюбить наши квартиры так же, как любим их мы! А также сможет выбрать для этого верные каналы и способы.

Кого мы ищем?

- Специалиста в области маркетинга с опытом реализации ярких прорывных проектов;
- Аналитика, умеющего на цифрах показать и доказать, что все работает и сработает, а так же умеющего благодаря этим цифрам принимать верные решения;
- Профессионала, чьи ТЗ подрядчикам можно вставить в рамку и повесить в офисе;
- Ответственного и пунктуального, у кого подрядчики и партнеры всегда соблюдают дедлайны;
- Эксперта, который постоянно развивается, следит за инновациями в маркетинге и внедряет лучшие практики в работе;
- Того, кто не боится разноплановой работы: от повесить срочно небольшую табличку до планирования рекламных активностей на год;

Преимуществом будут не только реализованные крутые проекты с просчитанным результатом, но и чувство стиля.

Что нужно делать?

- Быть тем, кто знает все действия конкурентов, продумывает и реализует план наперед;
- Участвовать в разработке и реализации стратегии продвижения (рекламных кампаний) от определения концепции до тактик и оценки эффективности;
- Организовывать запуск и контролировать эффективность работы подрядчиков через рекламные кабинеты, Яндекс.Метрику и Google.Аналитику;
- Организовывать email и интернет рассылки для клиентов;
- Дружить со всеми, с кем можно создать что-то совместное, запоминающееся и полезное и создавать это.

Мы предлагаем:

Мы предлагаем:

- Белую заработную плату (оклад и премия за достижение показателей до 35 т.р.);
- Оформление по ТК РФ и своевременные выплаты;
- Работу в комфортном офисе;
- Множество интересных задач и возможностей реализоваться;
- Демократичных и адекватных руководителей и интересные задачи;
- Обучение от компании “Манн, Черемных и Партнеры”.

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА



Надежность



**Прозрачность
оплат**



**Карьерны
рост**



Развитие



Безопасность



**Комфортный
офис**



**Корпоративная
жизнь**



Признание

Ждем вас в нашей команде!



Коммуникации с кандидатами:

Архивные вакансии > Менеджер отдела продаж по н

32 отклика

Посмотревшие вакансию

Все неразобранные 32 +8

Подходящие отклики 5 откли

Соискатели рядом 3

Подумать

Телефонное интервью

Оценка

Интервью

Предложе

Выход на

Отказ

До

Посмотревшие вакансию 595

Все неразобранные 3 +1

Подходящие отклики 2

Соискатели рядом 1

Подумать 27

Телефонное интервью

Оценка

Интервью 1

Предложение о работе

Выход на работу

Отказ 100

Пригласить

Отказать

+7 (960) 030-08-24 — предпочит

Возможные способы связи

whatsapp viber

Обновлено 6 октября, 15:30

Откликнулся 8 июля, 20:55 • Был на

Пригласить Отказать

Здравствуйте, Ри

Компания Манн, Ч
скайп интервью.

Время интервью:

Контактное лицо:

Пожалуйста, подт

уважением,

ономаренко Пог

После



Результаты

Вакансия «менеджер по продажам»

До

603 просмотра
32 соискателей
за 12 дней
2,6 в день

конверсия 5,31%

СТОИМОСТЬ
отклика 40 р.

октябрь 2019

После

2231 просмотр
150 соискателей
за 21 день
7 в день

конверсия 6,71%

СТОИМОСТЬ
отклика 15 р.

май 2020



Прайс-лист Помощь

Поиск

Разместить вакансию

Войти

Я хочу тут работать



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ НЕОМЕТРИЯ СОЗДАНА В 2010 ГОДУ.

Мы построили 300 000 квадратных метров жилья - это как 38 стадионов «Краснодар» или 12 Красных площадей.

Мы сдали 8 объектов жилой и коммерческой недвижимости в Краснодаре, Геленджике, Новороссийске и Ростове-на-Дону. А это квартиры для 7000 семей.

Вошли в:

- ☆ ТОП-200 Крупнейших застройщиков России,
- ☆ ТОП-15 застройщиков Краснодара,
- ☆ ТОП-10 застройщиков Ростова-на-Дону.
- ☆ ТОП - 5 застройщиков Новороссийска.

Создали сильную профессиональную команду хороших людей.

Неометрия в девелопменте всерьез и надолго.

МЫ СТРОИМ НОВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ КОМФОРТА



НАШИ ПРИНЦИПЫ:

Развитие

Проекты компании могут становиться лучше только когда сотрудники развиваются, узнают о новых подходах и внедряют их. Цель каждого: делать сегодня лучше, чем делал вчера. Превращать что-то хорошее во что-то по-настоящему превосходное.

Командность

Это как в волейболе: игроки знают свои зоны влияния и ответственности, действия слажены. Ясно, кому принимать пас, кого подстраховать. Здесь царит здоровый профессиональный азарт, и чувствуется крепкое плечо рядом.

Ответственность

В Неометрии обещал = сделал.

Достижения

Быстро переходить от планов к действиям.

Профессионализм

В компании работают только профессионалы, которые знают, что делать и как. И делают это.

ИЩЕМ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

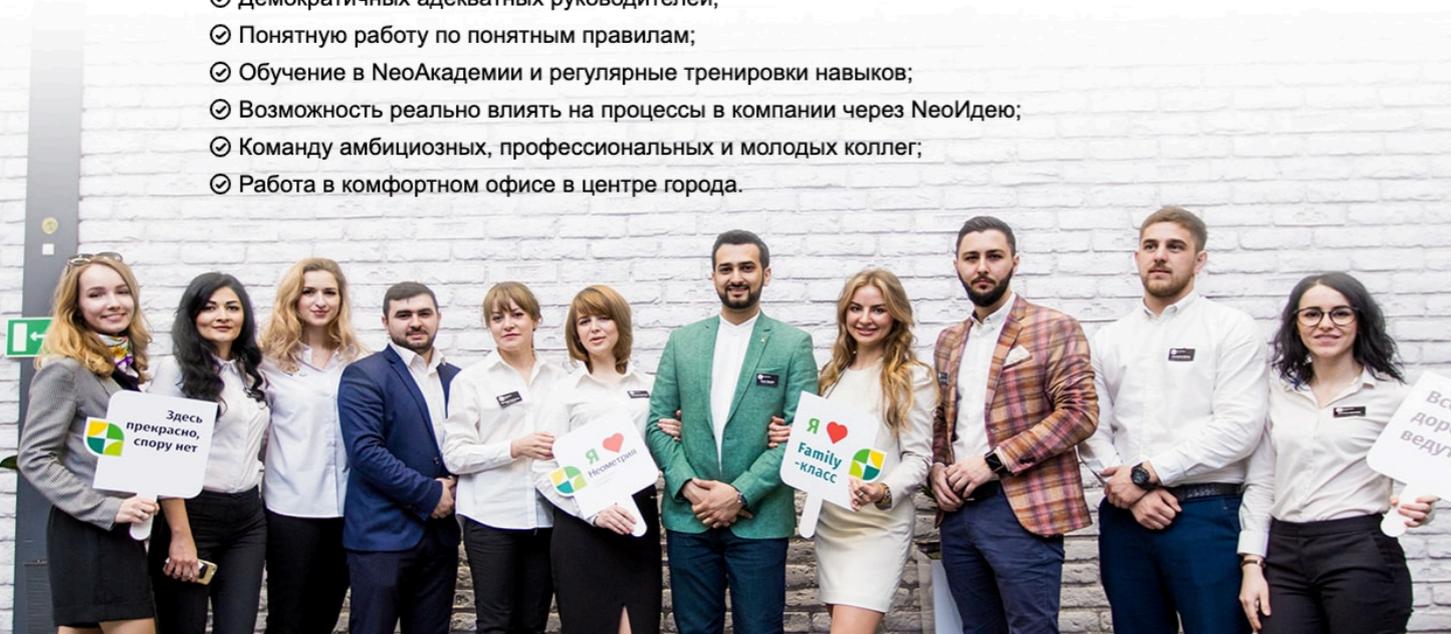
[ПОСМОТРЕТЬ ВАКАНСИИ](#)



В Неометрии играют по понятным правилам. В компании нет политики или интриг как в «Игре престолов», а совещания похожи скорее на игру «Что? Где? Когда?», где за одним большим столом собрались знатоки. Где умеют слушать мнения каждого члена команды и выработать эффективные решения вместе.

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- ☉ Оклад и премию за достижение показателей;
- ☉ Оформление по ТК РФ и своевременные выплаты;
- ☉ Демократичных адекватных руководителей;
- ☉ Понятную работу по понятным правилам;
- ☉ Обучение в НеоАкадемии и регулярные тренировки навыков;
- ☉ Возможность реально влиять на процессы в компании через НеоИдею;
- ☉ Команду амбициозных, профессиональных и молодых коллег;
- ☉ Работа в комфортном офисе в центре города.



ФАКТЫ О КОМПАНИИ:



2010

Год основания компании



8

объектов введено в эксплуатацию



7

объектов на этапе строительства



300+

сотрудников



7000

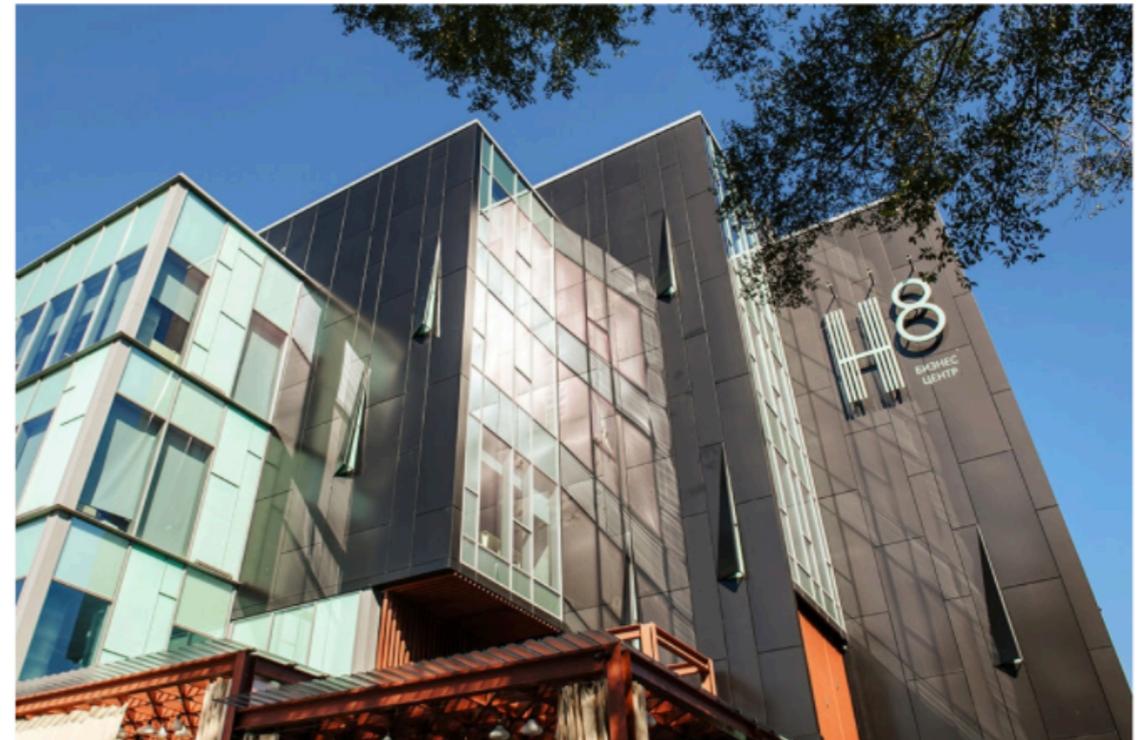
семей обеспечили жильем

WWW.NEOMETRIA.RU 18+



Группа компаний «Эдельвейс»

Группа компаний «Эдельвейс» осуществляет свою деятельность в двух направлениях - девелопмент жилой и коммерческой недвижимости в городе Владивостоке, а так же крупно-оптовая торговля рыбными ресурсами.



Продукт

- ✎ **Красота**
то, что мы строим, нравится нам самим
- ✎ **Функциональность**
нашим продуктом удобно пользоваться
- ✎ **Строить вовремя**
мы планируем все этапы работ и выдерживаем сроки
- ✎ **Держать слово**
мы выполняем обещания и ожидаем этого от других

Люди

- ✎ **Честность**
мы открыто говорим, о том, что происходит, ничего не скрывая и не преукрашивая
- ✎ **Требовательность**
мы формируем у людей личную ответственность
- ✎ **Командная игра**
наша цель - не личная выгода, а общий результат

Город

- ✎ **Влияние на среду**
наши проекты формируют вокруг себя комфортную городскую среду
- ✎ **Создание трендов**
своим примером мы задаем вектор развития ответственного девелопмента

С нами вы будете получать удовольствие от своей работы и сможете гордиться её результатами!



Почему стоит с нами работать?

Мы платим столько, чтобы вы думали о результате, а не о том, как прожить завтрашний день.





Юлия Беззабарова

Директор по продажам PLG

Образование:

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (ФИНЭК). Факультет финансово-кредитных и международных экономических отношений.

Опыт работы:

2013 - 2017 Инвестиционно-строительная группа Норманн.
Руководитель отдела продаж.

2010 - 2013 Менеджер отдела продаж.

2008 - 2010 ЗАО «Окстрой». Руководитель отдела продаж.

Принципы в работе:

Создавать команду, а не коллектив. Только так работа будет приятной, эффективной, и в радость! Развиваться вместе с командой, правильно мотивировать и регулярно запрашивать от всех обратную связь. С людьми надо разговаривать, особенно — с менеджерами по продажам.

Что вы больше всего любите и не любите в жизни:

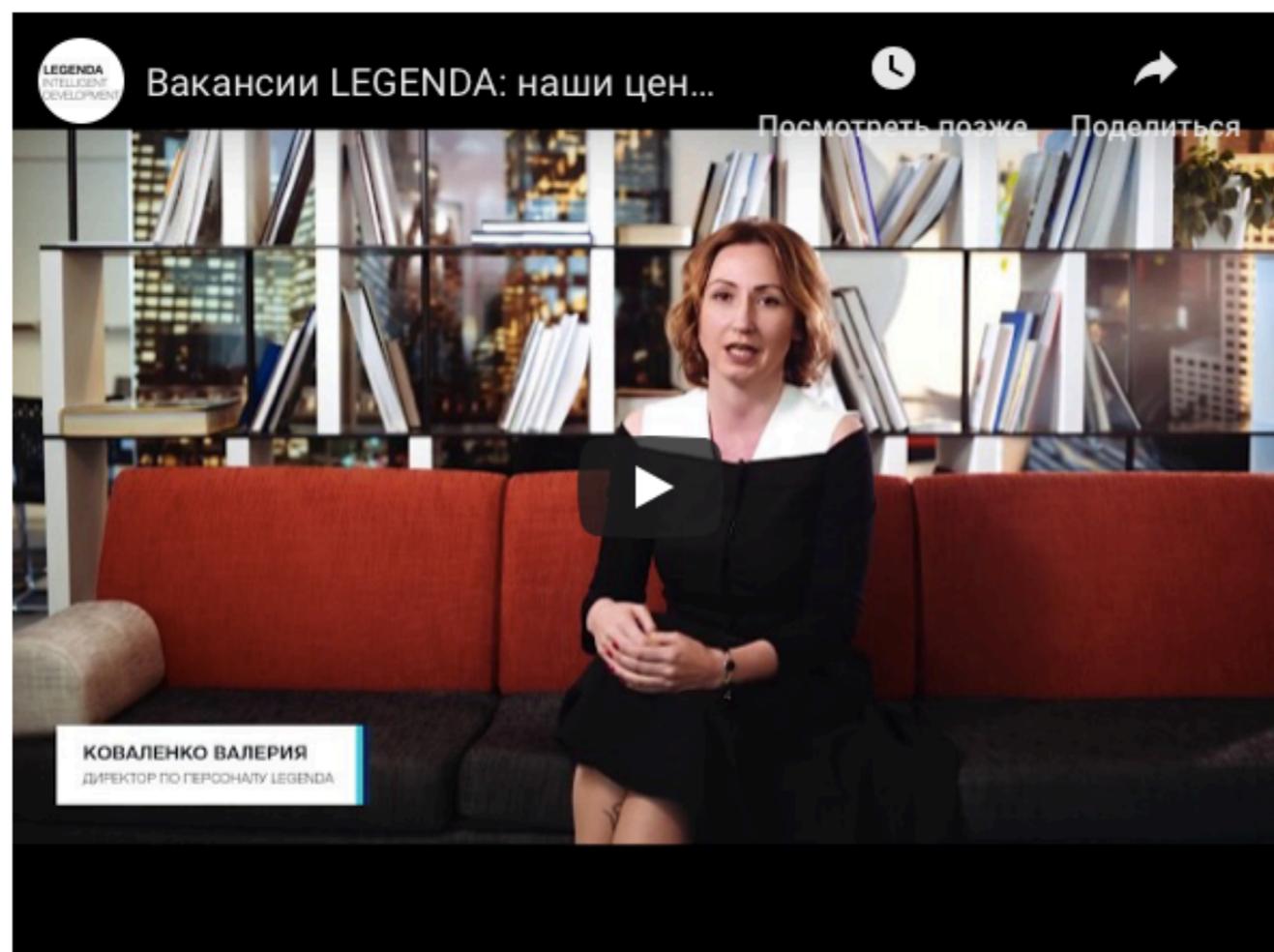
Люблю и в работе, и в жизни — адекватность и конструктивный диалог между людьми. Люблю достигать желанного результата и обязательно оцифровывать его. Люблю делать передышки и снова ставить цели. А еще, горы, море и солнце. Не люблю бездействовать.

Неожиданно, но факт:

Умею закрывать план продаж за последние трое суток до наступления нового месяца.

ИЩЕМ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ!

ПОСМОТРЕТЬ
ВАКАНСИИ



LEGENDA Intelligent Development – компания, объединившая активных и целеустремленных профессионалов, готовых менять рынок бетонометров к лучшему и выводить его на новый уровень.



Поиск единорогов

Instagram

mchep.team

39 публикаций 270 подписчиков 34 подписок

Манн, Черемных и Партнеры Team

- ◆ Фанаты своего дела
- ◆ Влюбляем в Девелопмент
- ◆ Делимся буднями НАШИХ консультантов

[@mchep.develop](#)
ХОЧЕШЬ В КОМАНДУ, ПИШИ
hr@mchep.ru
krasnodar.hh.ru/vacancy/37539944

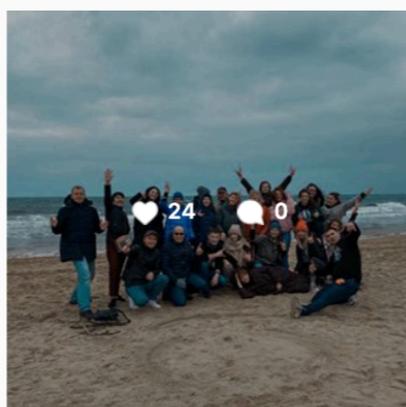
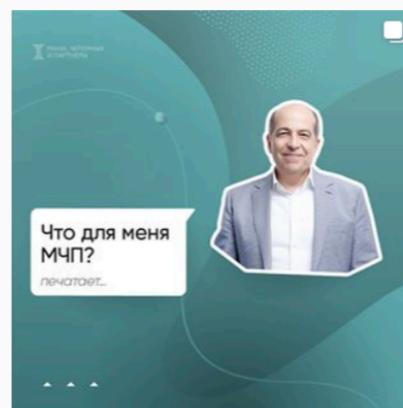
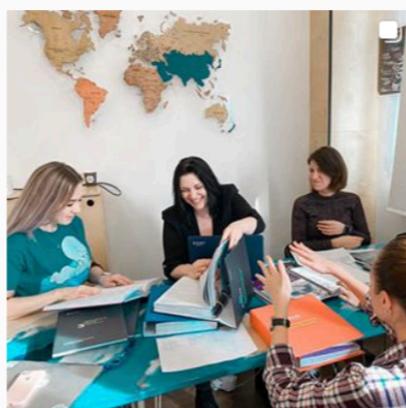
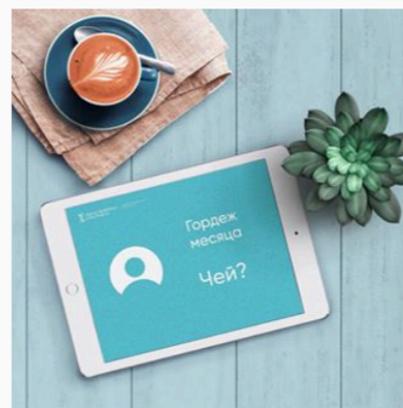
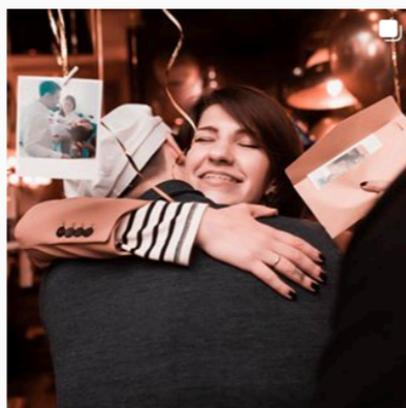
Подписаны [annakuht](#), [mann_igor](#), [prigorodova_a](#) и ещё 26

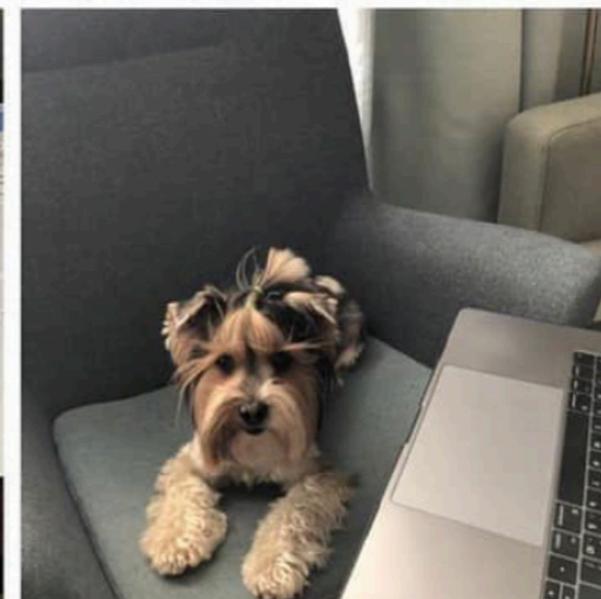
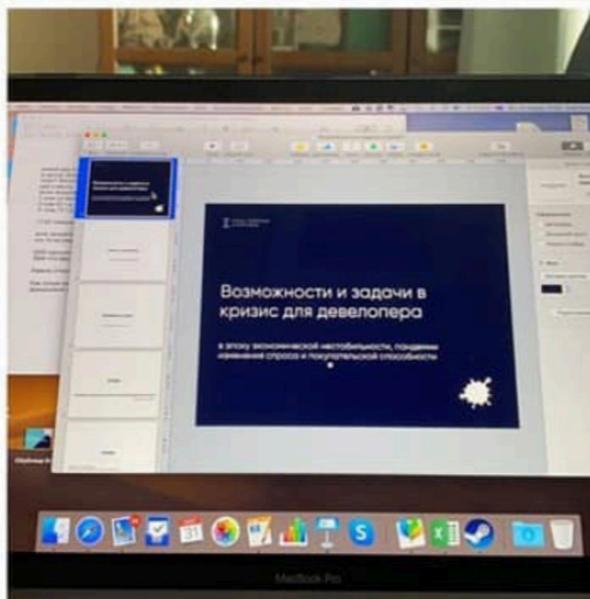
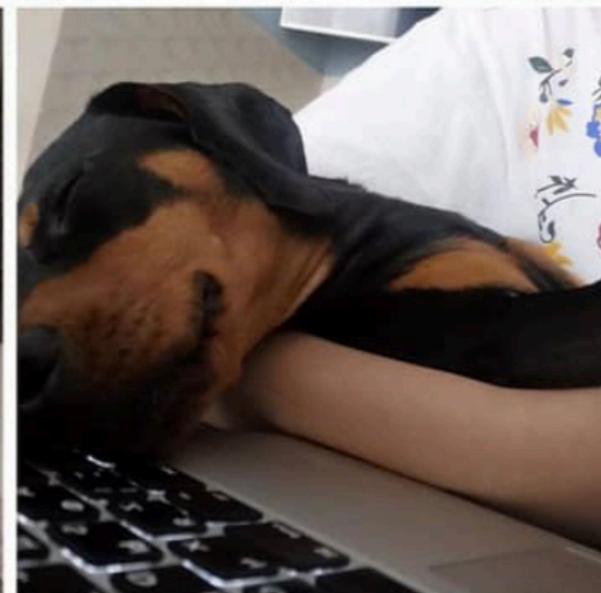
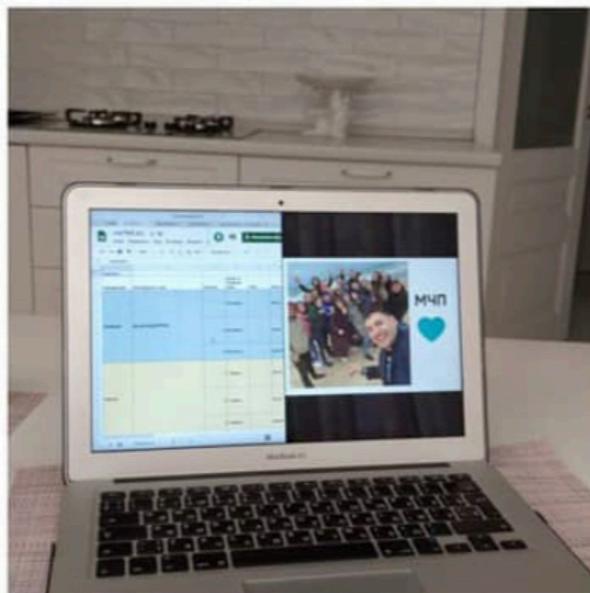
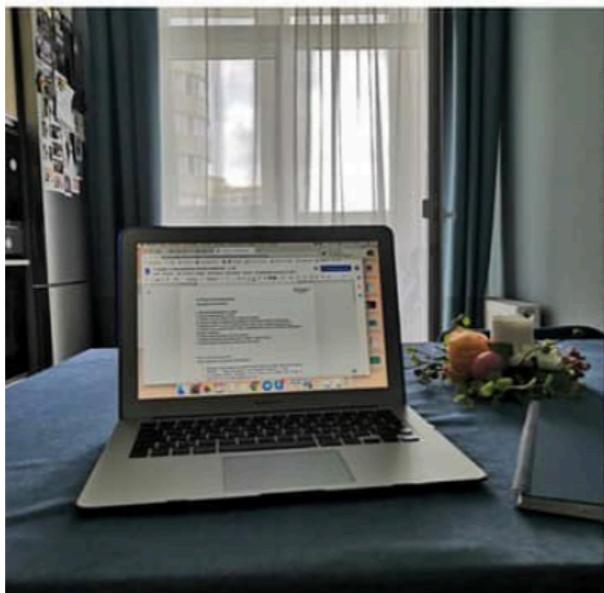
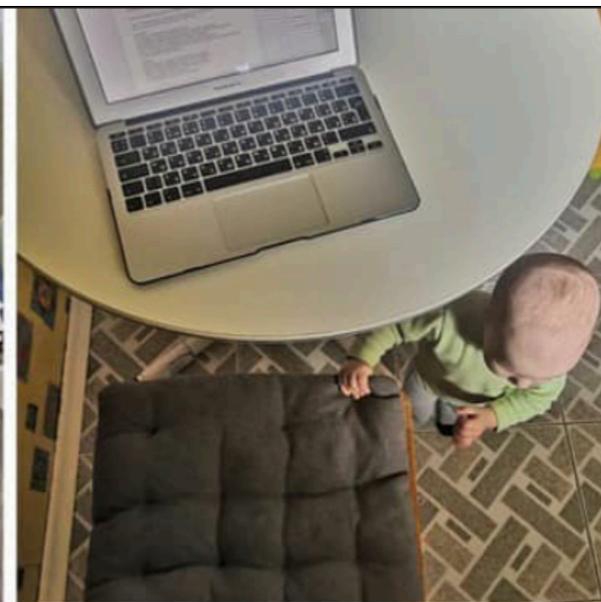
Рабочие ...

ПУБЛИКАЦИИ IGTV ОТМЕТКИ



Поиск единорогов







mcher.develop • Подписки



mcher.develop 🔥 Иван Черемных и Игорь Манн, приглашают тебя лично в команду "Манн Черемных и Партнеры"!

А что для этого нужно 🏆 🏆, смотри в видео и читай в посте. 👉

✅ За репост поста - плюс в карму и наши обнимашки. 😊

@ivancheremnyh (@make_repost)

...

У нас две новости: хорошая и



Просмотры: 329

22 ОКТЯБРЯ 2018 Г.

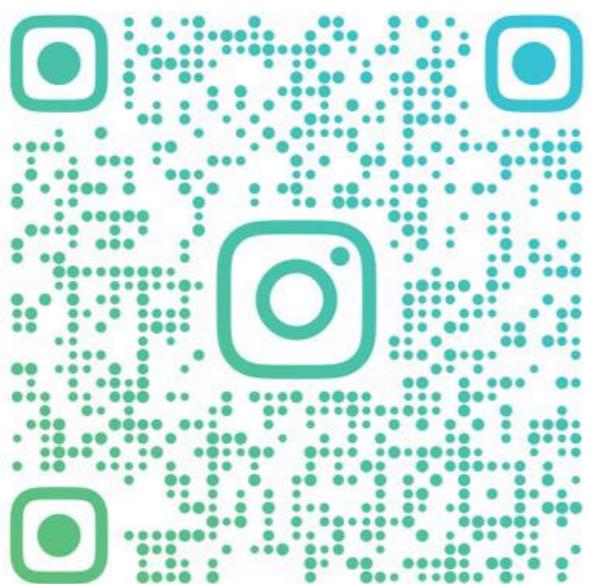
Добавьте комментарий...

Опубликовать



Рост конверсии отклика

июль 2019	4074	201	4,93 %	Краснодар
декабрь 2019	2531	166	6,56 %	Краснодар
сентябрь 2020	1162	110	9,47 %	Екатеринбург
сентябрь 2020	2449	301	12,29 %	Москва



MSHER.TEAM

Присоединяйтесь!



Я рядом! =)

Наташа Тимохина
Партнер «Манн, Черемных и Партнеры»
+7 (918) 174-03-45
natasha@mchep.ru

mchep.ru



Самое важное в работе



Знать, что делать



Знать, как делать



Взять и сделать

menti.com

17 81 40 4

<https://www.mentimeter.com/s/e8e0043d4c5c9b883c2175e22381b278/8c9578d81495>

Go to www.menti.com and use the code 17 81 40 4

Вам было полезно?



<https://www.mentimeter.com/s/e8e0043d4c5c9b883c2175e22381b278/8c9578d81495>