

HEADHUNTING

INDUSTRIELLA TEKNISKA UTESÄLJARE



IB·RINGBY

INDUSTRIAL TECHNICAL SALES TRAINING

Headhunting

Genom möte med uppdragsgivaren säkerställer vi följande områden inför headhunting av den tekniska utesäljaren:

- ✓ Profil på kandidaten
- ✓ Erbjudande till kandidat från uppdragsgivaren
- ✓ Krav på kandidaten
- ✓ Arbetsbeskrivning
- ✓ Introduktionsplan för kandidaten
- ✓ Ta fram en headhuntinglista på bolag med hjälp av uppdragsgivaren
- ✓ Ta fram en kandidatlista från LinkedIn med assistans av uppdragsgivaren
- ✓ Titta på avstämningsrutiner mellan Ib Ringby och uppdragsgivaren

Rekryterings/headhuntingprocess

- ✓ Ib Ringby ringer och gräver fram kontaktuppgifter till kandidaterna; mail och mobil gärna om det finns privata uppgifter
- ✓ Ib Ringby återkommer per telefon och presenterar en möjlighet
- ✓ Kallar in CV och personligt brev
- ✓ Bokar upp 1:a intervju
- ✓ Vid intressant kandidat DISC analys
- ✓ 2:a intervju om DISC håller rätt profil
- ✓ 1:a intervju av uppdragsgivaren
- ✓ 2:a intervju av uppdragsgivaren
- ✓ Referenstagning
- ✓ Anställningsavtal tecknas

Option med garanti; ITF Industriell Teknisk Försäljning med sambesök och samlyssning Förstudie

- ✓ Enkät till chef och deltagare på sälj och marknadsprocess
- ✓ DISC analys nr 2 med anpassat beteende på nya jobbet
- ✓ Intervju med chef och deltagare
- ✓ Nuläge och de tre viktigaste utvecklingsområdena i sälj identifieras
- ✓ Hemläxor; 5 min företagspresentation samt lista på min 50 kunder att boka kundbesök på

Genomförande av ITF utbildning 2 dagar 9.00-17.00

- ✓ Attityd och motivation som också innehåller planering och det viktiga området växa sin T-Zon
- ✓ Beteende och drivkrafter
- ✓ Besöksbokningsträning och rutiner samt manus
- ✓ 5 min företagspresentation (muntlig övning) som också videofilmas
- ✓ Teknisk Säljprocessen övergripande
- ✓ Relationsbyggnad
- ✓ Kundkartläggning
- ✓ Behovsutveckling
- ✓ Beslutsfaktorer
- ✓ Kundenpassad teknisk argumentation (övning argumentationsdansen)
- ✓ Invändningshantering och köpsignaler
- ✓ Beslut
- ✓ Beslutsfaktoranalysen (KAM Verktyg)
- ✓ Säljtavlan, prospekteringsmetodik

Coaching/uppföljning

- ✓ 8 veckor coaching
- ✓ 4 samtal a 30 min per telefon
- ✓ 1/2 dag sambesök. Vid sambesök utgår milersättning till Ib Ringby på 25 SEK/mil
- ✓ Hemäxor mellan samtal och möten med Ib Ringby

Sammanfattning dag 3

- ✓ Repetition av dag 1 och 2
- ✓ Fördjupning av efterfrågade områden från coaching
- ✓ 5 min företagspresentation andra gången
- ✓ Sammanfattning och framtagning av actionplan för fortsatt gott säljarbete

Ib Ringby rapporterar muntligen och skriftligen till både säljaren och uppdragsgivaren

- ✓ Säljarens framsteg
- ✓ Säljarens fortsatta utvecklingsområden
- ✓ Tips till säljaren
- ✓ Tips till chefen för att leda säljaren bäst
- ✓ Actionplanen dubbelkontrolleras och signeras av deltagare, Ib Ringby och uppdragsgivaren

Investering

Vid tecknande av headhuntingavtal	40 000 SEK
Vid presentation av minst 2 kandidater	40 000 SEK
Vid tecknande av anställningsavtal för kandidaten	40 000 SEK
Option med garanti 40 000 SEK	

Garantin ger uppdragsgivaren rätt att säga upp kandidaten under de 6 första anställningsmånaderna om han eller hon inte når upp till förväntningarna. Ib Ringby gör då om hela rekryteringsprocessen.

Option ITF Industriell Teknisk Försäljning pris 40 000 SEK värde 47 500 SEK med sambesök

Kursprogrammet beskrivet i denna broschyr samt en halvdags sambesök ingår vid beställning tillsammans med headhuntinguppdrag

Samtliga belopp ex moms. Fakturor på 10 dagar.

Kontakt

Ib Ringby
Konsult Industriell Teknisk Försäljning

Mobil: 073 414 81 55
E-post: ib@ibringby.se
Skype: [ibringbyskype](https://www.skype.com/addtocontactlist/ibringbyskype)
www: www.ibringby.se



“Att hitta rätt kandidat som kan bli er nästa medarbetare inom Industriell Teknisk Försäljning är svårt tidskrävande och kräver erfarenhet och kompetens. Ib Ringby har jobbat med tekniska utesäljare i 13 år!”



Referenser

Uppdragsgivare

Atlas Copco Construction Technique
Krister Gröbacher
krister.grobacher@se.atlascopco.com
070 246 41 46

Micro Epsilon
Nihat Palanci
nihat.palanci@micro-epsilon.se

Hansson & Frife AB
Marcus Wörn
marcus.worn@esma.se
070 320 54 51

Rekryterad kandidat

Hampus Gardhem
070 429 36 08

Jacob Geisler
072 387 32 65

Mattias Welen
076-102 13 00



“Det är inte bara målet som är det viktiga, utan också vad utmaningen mot målet gör av Dig som är den stora behållningen” *Ib Ringby*