

## Zatrudniłem nowych handlowców – sprzedaż nie wzrosła!

data aktualizacji: 2018.11.23



**Nikogo nie trzeba dziś przekonywać, że rynek pracownika wyjątkowo mocno daje się we znaki Dyrektorom i Kierownikom sprzedaży. O najlepszych handlowców trzeba bardzo dbać, by utrzymać ich w organizacji a pozyskanie nowych, którzy przyniosą zakładaną efektywność, jest dużym wyzwaniem.**

Potwierdzają to wypowiedzi managerów sprzedaży i właścicieli firm, które przez ostatnie 20-30 lat tworzyły swój biznes od podstaw, stając się liderami swoich branż i nisz, odnotowując co roku stałe wzrosty. Zwiększały sprzedaż, wprowadzały nowe linie produktowe na rynek oraz budowały przewagę konkurencyjną na kolejnych rynkach.

W pewnym momencie firmy zaczynają dostrzegać, że dalszy rozwój sprzedaży jest utrudniony i warto na moment się zatrzymać, sprawdzając rentowność prowadzonych działań handlowych, oferowanych produktów i usług.

## Wyzwanie: Zatrudniłem nowych handlowców — sprzedaż nie wzrosła

Jednym z częstych przypadków jest sytuacja, w których mamy sprawdzony zespół, powiedzmy, 20 handlowców i zatrudniamy kolejnych 3, by zwiększyć wyniki. Po pół roku robimy podsumowanie i okazuje się, że sporo wydaliśmy na rozwój, ale sprzedaż wzrosła tylko nieznacznie, ponieważ:

- nowe osoby nie sprawdziły się w swojej roli,
- potrzeba dużo więcej czasu by praca nowych osób w terenie przyniosła wymierne korzyści,
- nowo pozyskani klienci przez świeżych przedstawicieli nie generują takiej sprzedaży jak obecni.

## Rozwiązanie: Optymalizacja działań obecnego zespołu sprzedażowego

Wtedy bardzo często pojawia się pytanie - **Jak możemy zwiększyć efektywność dotychczasowego zespołu sprawdzonych handlowców?**

Jednym z proponowanych rozwiązań jest Optymalizator zadań i tras, który pomaga zwiększyć efektywność następujących obszarów:

1. **Efektywne planowanie wizyt u klientów** dające oszczędności na paliwie i czasie spędzonym w drodze - przy 25-osobowym zespole można miesięcznie zaoszczędzić nawet 16 820 zł kosztów.
2. **Zwiększenie liczby wizyt realizowanych w miesiącu** - jedna z firm podniosła wskaźnik wizyt w miesiącu o 114%.
3. **Zwiększenie rentowności każdej wizyty** - ustalenie częstotliwości wizyt u klientów gwarantującej największy zwrot z inwestycji.
4. **Odwiedzanie klientów, którzy mogą wygenerować dodatkową sprzedaż na wysokomarżowych produktach.**

Pod poniższymi adresem można obliczyć możliwe oszczędności z wdrożenia Optymalizatora dla zespołu przedstawicieli handlowych oraz kierowców:

<http://4mpower.pl/optymalizacja-tras-planowanie-trasowek>.

Więcej informacji na temat rozwiązań wspierających rozwój działów sprzedaży mogą się Państwo dowiedzieć podczas wydarzenia: *Efektywny Handlowiec w akcji!*, które odbędzie się 29 listopada 2018 roku w Warszawie: <http://4mobilepower.com/wydarzenie-efektywny-handlowiec-w-akcji>

Na hasło Wiadomości Handlowe mamy przygotowane kilka darmowych wejściówek!



Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/zatrudnilem-nowych-handlowcow-sprzedaz-nie-wzrosla,50793>