



ONE4®  
we take care

www.ONE4.eu  
info@ONE4.eu | +39 0289202691



ONE4 srl - Azienda certificata EN ISO 9001 : 2015  
Autorizzazione a tempo indeterminato per l'esercizio dell'attività di ricerca e selezione n. 0014442 del 05/10/2016. Autorizzazione a tempo indeterminato per l'esercizio dell'attività di supporto alla ricollocazione del personale n. 0014437 del 05/10/2016. Iscrizione all'albo degli operatori accreditati per la formazione della Regione Lombardia numero 968 del 20/10/2016.

## Creazione rete vendita

Una rete vendita è il cuore di un'azienda, l'arma per sviluppare le proprie relazioni commerciali sul territorio e per immettere sul mercato i propri prodotti e servizi. Una rete vendita prospera proporzionalmente alla collaborazione che si instaura tra il management e i propri venditori e a quanto quest'ultimi si adeguano alle esigenze dell'azienda.

Per questo è fondamentale crearla al meglio, conoscendo mercato e player e con la certezza di aver inserito i venditori che saranno in grado di far prosperare il proprio business e rappresentare i propri prodotti e servizi.

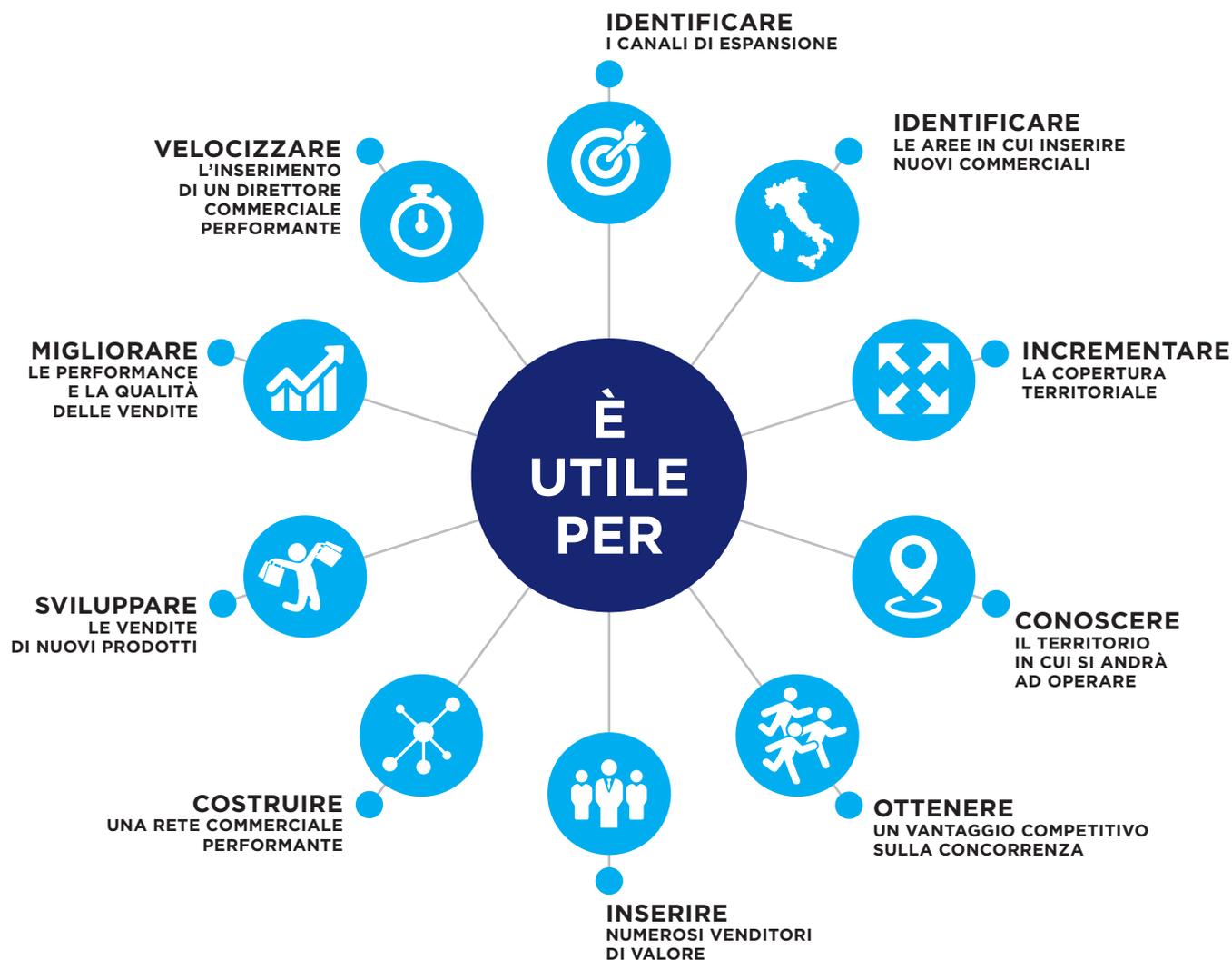
Competenza relazionale, tecnica e motivazionale, sono i tre fattori che contraddistinguono un venditore eccellente da uno mediocre nonché i valori che gli HR Specialist di ONE4 sono in grado di riconoscere nei commerciali che inseriranno in azienda.

## Il nostro approccio

**Il Team di ONE4 non lavora come un singolo professionista ma affronta ogni progetto con la forza di un gruppo solido e strutturato in grado di offrire, attraverso le competenze dei singoli, un servizio: personalizzato, concreto, efficace e orientato al risultato.**

**La creazione di una rete vendita può avvalersi di due servizi: un servizio marketing di analisi di mercato e/o un servizio di ricerca e selezione del personale per la ricerca di un direttore commerciale e/o di figure commerciali (dipendenti, agenti mono o plurimandatari, etc.).**

**ONE4 si impegna a svolgere tutte le attività per permettere all'azienda cliente di raggiungere il miglior risultato conseguibile, fornendo report scadenziati e consulenza specifica sul sistema e sul metodo di analisi e recruiting.**



## Nel concreto, di cosa si tratta?

I servizi marketing e ricerca e selezione del personale non sono interdipendenti. L'azienda cliente può scegliere di avvalersi di uno solo dei due o di entrambi.

### STRATEGIA MARKETING: SERVIZIO DI ANALISI DI MERCATO PER SVILUPPO RETE VENDITA.

- Analisi del mercato preso in considerazione dal cliente.
- Analisi del processo di acquisto del potenziale cliente (on e offline).
- Analisi dei competitor indicati dal cliente e copertura del mercato.

### RICERCA E SELEZIONE DEL PERSONALE: RICERCA DIRETTORE COMMERCIALE E/O FIGURE COMMERCIALI.

- Definizione del profilo richiesto.
- Individuazione di cv profilati (tramite la consultazione di database nazionali e locali e la ricerca attiva su LinkedIn).
- Utilizzo del Talent Discovery Recruiting per l'assessment dei candidati.
- Colloqui di selezione presso l'azienda cliente.
- Assistenza post inserimento.