



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.

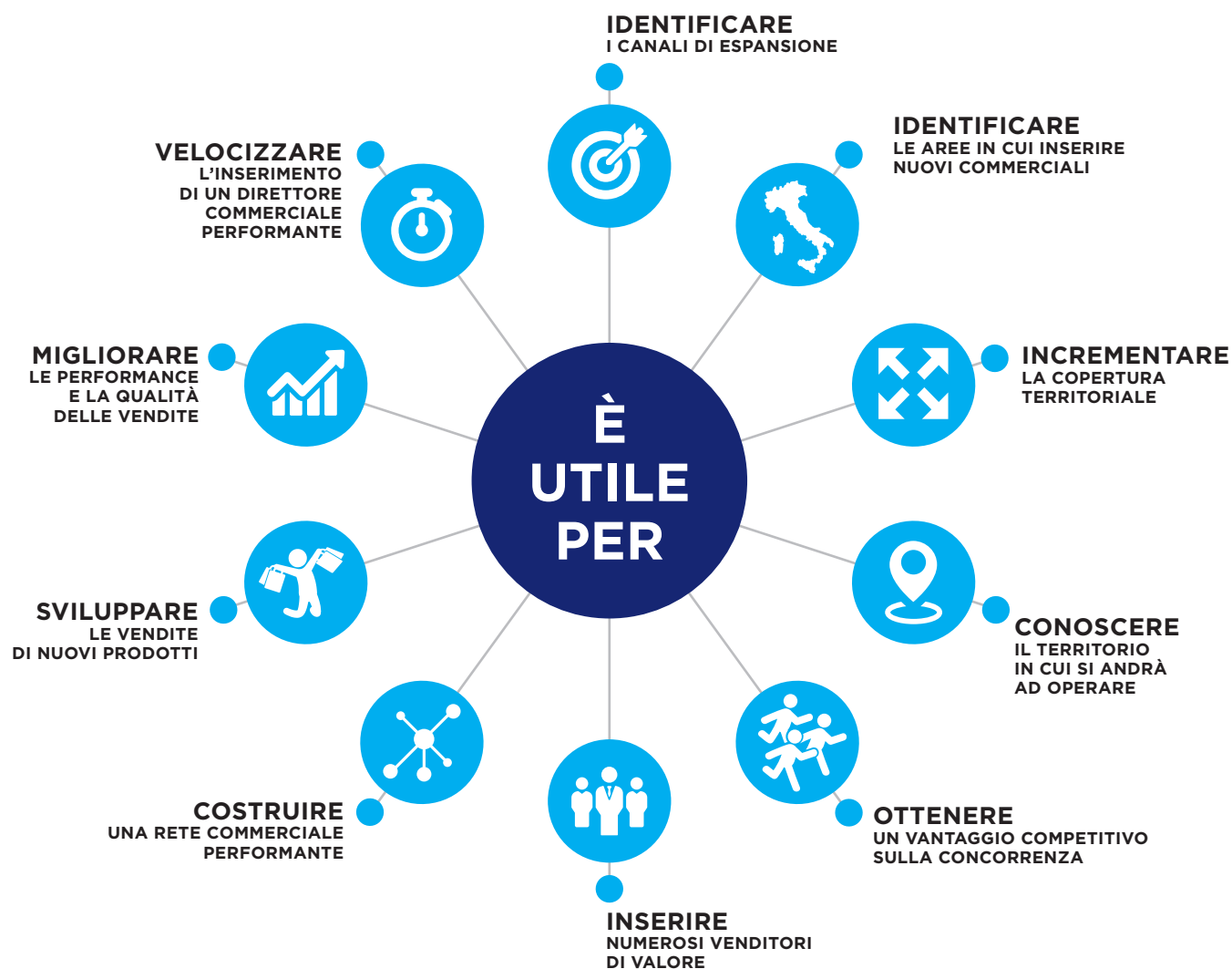
Competenza relazionale, tecnica e motivazionale, sono i tre fattori che contraddistinguono un venditore eccellente da uno mediocre nonché i valori che gli HR Specialist di ONE4 sono in grado di riconoscere nei commerciali che inseriranno in azienda.

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.