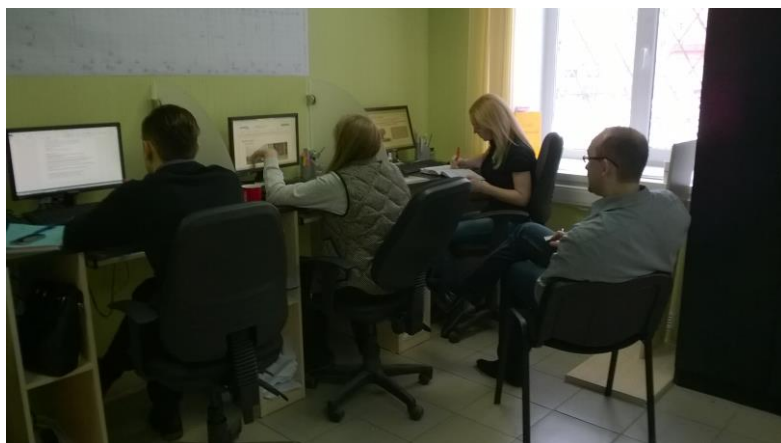


Интегрируем компетенции для профессионального управления Вашими проектами

Проект «Система активных продаж ГК «Диалог» даёт первые плоды!

Вот уже прошло 3 месяца (март, апрель и май) с тех пор, как команда продаж созданного коммерческого отдела Группы Компаний «Диалог» покоряет вершины ИТ-рынка, активно прорабатывая существующие, и формируя будущие потребности потенциальных Заказчиков, и всё это в рамках проекта по созданию системы активных продаж «под ключ».

Небольшая предыстория – после инициации и планирования проекта «Создание системы активных продаж в Группе Компаний «Диалог» с целью выхода на заданный уровень прибыли до 31.12.2014г.» команда Проектной интеграции приступила к активному выполнению работ календарного плана и мониторингу критериев успешности проекта.



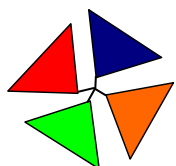
К 01.03.2014г., как и планировали, были достигнуты следующие показатели:

1. Разработана и утверждена система активных продаж на уровне: Бизнес-процесса, Ключевых регламентов работы, речевых модулей, шаблонов документов.
2. В марте была сформирована команда отдела – по конкурсной технологии подобраны менеджеры по продажам во главе с руководителем отдела.
3. Вооружённая технологиями и инструментами, команда продаж начала прорабатывать рынок Екатеринбурга и Свердловской области на предмет актуальных потребностей в области поставок ИТ-оборудования, программного обеспечения, а также решений сложных комплексных задач в области проектирования, монтажа и пуско-наладки внутренних инженерных сетей.

В апреле команда отдела продаж активно прорабатывала назначенные и проведённые ранее встречи, вышла на проработку коммерческих предложений и параллельно с этим – приступила к углублению в продуктовую линейку Группы компаний. В частности, на основании собранных потребностей, были созданы клиентские презентации по ряду продуктов: Ультра Центры Обработки Данных (УльтраЦОД); Системы Видеоконференцсвязи; Системы архивации данных, Системы видеонаблюдения и другие.



Регулярное проведение управленческих совещаний и постоянный мониторинг за результатами проекта, позволил набрать темп работы, задать менеджерам динамику продаж по утверждённому Бизнес-процессу и алгоритму действий. Регламентированность работы команды продаж не исключала, и руководством проекта только поощрялось, проявление инновационности в подходах к работе с Заказчиками. Менеджеры всегда могут внести предложения по улучшению любого элемента системы продаж, что обеспечивает её постоянное развитие и совершенствование.



Интегрируем компетенции для профессионального управления Вашими проектами



Дополнительным мощным толчком в развитии навыков продаж и в применении современных, работающих технологий, стало проведение в мае круглого стола - «Матрица конкурентных преимуществ» и двухдневного тренинга «Алгоритм продаж технически сложных решений / продуктов». Автором и ведущим обоих мероприятий стал Антон Кожемяко (<http://bmtriz.ru/>) – партнёр Проектной интеграции, разработчик технологий продаж и эксперт в вопросах продвижения услуг / решений / продуктов на высококонкурентных рынках. Об этих мероприятиях мы рассказывали ранее.

И вот с наступлением майской тёплой погоды – появились первые молодые «ростки продаж». Ура! Команда продаж обеспечила качественную проработку потребностей клиентов, подготовила и презентовала решения и довела сделки до договоров и оплат.

К сожалению пока не можем Вам раскрыть имена Заказчиков, так сказать - напрямую похвастаться громкими названиями компаний-клиентов, но отметим, что речь идёт о заключении договора на поставку ИТ оборудования и договора на монтажные работы Структурированных кабельных систем (СКС) и прокладку электрических сетей в офисе крупной иностранной компании площадью более 600 квадратных метров. Как только договора будут реализованы в указанном объёме и сроках - мы обязательно откроем секрет и поздравим менеджеров с первыми успешно-завершёнными сделками.



Проект и продажи продолжают развиваться...