

RECLUTARE LA FORZA VENDITA



NON SEMPRE SI HA UN REALE INCREMENTO DELLE VENDITE AUMENTANDO IL NUMERO DI VENDITORI EPPURE, **SE FATTO NELLA MANIERA CORRETTA**, INCREMENTARE LA FORZA VENDITA EQUIVALE A INCREMENTARE LE VENDITE.

COSA SIGNIFICA FATTO NELLA MANIERA CORRETTA? SIGNIFICA CHE SOLO UN VENDITORE PUÒ RICONOSCERE E RECLUTARE UN ALTRO VENDITORE. IL PRINCIPALE PROBLEMA NEL RECLUTARE VENDITORI È LA PERSONA ALLA QUALE VIENE ASSEGNATO TALE INCARICO.

La società di selezione alla quale ha dato incarico l'ultima volta che ha tentato di ampliare la sua rete vendita, chi utilizzava per selezionare i venditori? Nella maggior parte dei casi un qualche tipo di impiegato d'ufficio con contratto da lavoratore dipendente. Come possono questi professionisti consigliare un venditore se non lo sono mai stati e soprattutto se mai vorrebbero esserlo?

L'altro errore tipico nel selezionare i venditori è dovuto all'imprenditore che, pur essendo spesso il miglior venditore della sua azienda, sceglie però solo persone "a propria immagine e somiglianza", finendo così col circondarsi di cloni tanto simili e al tempo stesso pressoché inutili, dato che, generalmente, i clienti potenziali sono tra loro molto diversi ed eterogenei.

Non si sta selezionando un impiegato, un tecnico, un operaio, un ingegnere o una segretaria. Nel reclutamento di nuovi venditori il curriculum conta ben poco. I venditori esperti e davvero capaci non hanno nessuna necessità di inviare cv; i venditori “in erba” non hanno ancora niente di importante da scriverci dentro. La selezione di un venditore è diversa dalla selezione di una qualsiasi altra figura in azienda. Non si costruisce un team di vendita stellare nello stesso modo in cui si realizza un buon ufficio amministrativo.

Le prove pratiche sul campo, così come un colloquio sostenuto con un venditore esperto - meglio se estraneo all’azienda - ricoprono un aspetto fondamentale nel reclutamento di un nuovo venditore. Non solo, spesso i venditori non si trovano attraverso i canali “tradizionali” (come ad esempio i siti cerco/offro lavoro), ma arrivano da altre fonti. Ad esempio a volte ci sono nelle aziende figure tecniche che hanno il potenziale (e l’ambizione) di mettersi in gioco e operare una profonda trasformazione della loro carriera (e delle possibilità di guadagno).



Per ulteriori approfondimenti scarichi le nostre WHITE PAPER “MARKETING E VENDITE” disponibili [qui](#).



Per avere una valutazione e dei consigli pratici sulla forza vendite compili il test “[indice di vitalità commerciale](#)”.