

Оценка навыков и знаний соискателей

С какими вопросами сталкивается HR при работе с откликами

- Много откликов, как выбрать наиболее подходящих кандидатов среди них?
- Как увеличить качество откликов?
- Соискатели не читают объявление до конца, не обращают внимание на обязательные требования в вакансии?
- Нужна дополнительная информация о кандидате, ее нет в резюме?
- Надо оценить знания в профессиональной области?
- Надо оценить знание продуктов/программ?
- Увеличить эффективность обработки откликов?
- **Как выбрать именно «того» кандидата?**



Личный помощник/Ассистент руководителя

Требования:

- Гражданство РФ, образование высшее
- ПК-уверенный пользователь, офисные программы, интернет, Viber, WhatsApp и т.д.
- Коммуникабельность, активность, желание путешествовать, отрабатывать навыки английского языка
- Нам нужен позитивный, спортивный сотрудник, с чувством стиля, желание работать и развиваться
- ОБЯЗАТЕЛЬНО - наличие загранпаспорта**
- Английский язык свободное владение
- Водительские права категории В

Продакт менеджер

Условия:

Офис м. Выставочная (Москва-Сити);

Зарботная плата до 80000 рублей на руки (после вычета НДФЛ);

График работы: с 10 до 19, обед с 13 до 14;

**Командировки в Китай не менее 4-х раз в год, командировки в Европу -1-2
раза в год;**

Скидки на продукцию компании.

Кладовщик

Требования:

- Опыт работы от 3-х лет
- Уверенный пользователь ПК,
- **Знание 1С:Торговля и Склад (Обязательно!)**

Охранник/Сотрудник ЧОП

Требования:

обязательное наличие лицензии частного охранника (действующий 4-6 разряд)

порядочность

дисциплинированность

стрессоустойчивость

опрятность

Условия:

Работа на объекте в **г. Щербинка** (г. Новая Москва).

Вахтовый метод 15/15 или 30/30

Заработная плата сразу по окончании вахты

Торговый представитель

Требования:

Желателен опыт работы торговым представителем в телекоммуникациях

Активная жизненная позиция

Наличие автомобиля.

Владение ПК (офисный пакет)

Хорошо поставленная грамотная речь

Умение убеждать и общаться с клиентами

Представитель на объекте новостроек

Требования:

Высшее образование.

Наличие водительского удостоверения (категория В) и стажа вождения (от 2 лет) - обязательны!!!

Успешный опыт продаж (желательно продаж товара/услуги в высоком ценовом сегменте) от 3 лет.

Организованность и педантичность в обработке информации (работа в CRM)

Обучаемость и умение быстро интегрировать в работу навыки, полученные в процессе обучения.

Условия:

ВНИМАНИЕ! РАБОТА В МО, ОФИС НА ТЕРРИТОРИИ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖК «Митино Дальнее», который расположен в Солнечногорском районе, в 17 км от МКАД по Пятницкому шоссе, недалеко от г. Зеленоград, в д.Брехово.

Оформление по ТК РФ (после испытательного срока 3 месяца).

График: 5/2, **суббота и воскресенье - всегда рабочие дни.**

Заработная плата - 30 тыс.руб - **фиксированный оклад + премия с продаж** = средний уровень **80-90 тыс.руб./мес.**

Менеджер по оценке и выкупу автомобилей с пробегом

Требования:

ОБЯЗАТЕЛЕН опыт работы по выкупу автомобилей (кандидаты без опыта в данной сфере не рассматриваются)

умение работать с возражениями и выявление потребностей клиента

знание рынка автомобилей с пробегом

уверенные навыки работы с ПК

обязательное знание устройства автомобиля

обязательное знание принципов работы ДВС, КПП, Трансмиссии

Журналист-копирайтер

Для приглашение на интервью, пожалуйста, продемонстрируйте свой талант, написав сопроводительное письмо почему именно Вашу кандидатуру нам стоит рассмотреть и взять на работу! Если Вы можете оживить и вдохнуть жизнь даже в полено — мы будем рады рассмотреть Вашу кандидатуру.

Требования:

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ УСЛОВИЕ: Опыт работы не менее 3 лет!!!

Желание и умение работать!

Великолепный слог и грамотная письменная речь,

Вы умеете заинтересовать, увлечь, очаровать и, если требуется, убить словом,

Вы знаете и умеете писать статьи для поисковиков (SEO), знаете что такое ключевые слова (Keyword) и продвижение в соц. сетях (SMM).

Вознаграждение:

Испытательный срок, 3 месяца — 40.000 руб

По окончании испытательного срока — 60.000 руб.

Курьер

Требования:

Опыт работы курьером будет являться преимуществом.

Обязательно наличие смартфона, Android, версия не ниже 4.2, обязательна камера не ниже 3 МП, автофокус.

Мы предлагаем:

Оформление, оплата больничного и отпуска.

Заработная плата складывается из оклада+премии, сотовая связь и проезд оплачиваются дополнительно.

Выплата заработной платы 2 раза в месяц

Корпоративное обучение.

Фрукты каждую неделю.

График работы: 5/2 с 9-00 до 18-00 или **с 12-00 до 21-00**

Офис: ст.м. Авиамоторная.

Ежедневной выплаты нет, подработок нет, график работы строго 5/2 !!!

Примеры кейсов для административного персонала

- Посетитель пришел на переговоры к одному из руководителей на 15 мин. раньше назначенного времени. Ваши действия. Обоснуйте.
- Посетитель, которому назначена встреча одним из руководителей компании, ждет уже 5 мин. В этот момент руководитель сообщает Вам по телефону, что будет на месте только через 15 мин. Ваши действия.
- Представьте себе, что Вам нужно выбрать оптимального поставщика канцелярских товаров для компании. Опишите свои действия и то, каким образом Вы будете принимать решение.
- Одна из Ваших задач - фильтрация звонков, поступающих Вашему руководителю, как Вы будете это делать?
- Одновременно Вас просят о каких-то действиях (которые входят в Ваши обязанности) два разных сотрудника. Параллельно делать это невозможно, а оба просят сделать это как можно быстрее. Ваши действия (дайте ответ, исходя из разных ситуаций: равные / не равные по иерархии в компании, действительно срочная задача / пожелание сотрудника).
- Ваша задача - выбрать компанию-провайдера и организовать обеды в офисе, Ваши действия.
- Вам необходимо сообщить руководителю о том, что заказанные для клиента подарки будут на 2 дня позже (это не Ваша вина). Как Вы это сделаете?
- Телефонные звонки звучат одновременно. Ваши действия?
- Вы офис-менеджер и набираете персонал в секретариат. Ваши действия. Каковы будут 3-4 требования к будущим сотрудникам?

Примеры кейсов для HR-менеджеров

- Вам необходимо осуществить подбор кандидатов на несколько открытых вакансий. Какие пути поиска Вы выберете и почему?
- Два кандидата в ходе конкурса показали одинаковый уровень профессиональных навыков, сопоставимый опыт и образование. По каким критериям Вы будете выбирать того, кто станет членом Вашего коллектива?
- Вы знаете, что в одном из отделов компании, где Вы работаете, имеет место вялотекущий конфликт между руководителем и одним из сотрудников. Ваши действия.
- Один из кандидатов на вакантную позицию является слишком квалифицированным. Каковы плюсы и минусы данной ситуации? Ваши действия.
- Вы понимаете, что очень интересный кандидат для Вашей компании, на самом деле заинтересован в другом рода работе (компании, корпоративной культуре). Однако, у Вас есть все возможности убедить его прийти к Вам. Как Вы поступите в данной ситуации?
- Каким образом Вы сможете определить основные факторы, мотивирующие кандидата?
- Определите ключевые компетенции профиля должности менеджера по продажам терминалов.
- В Вашей компании принято решение о введении новой дополнительной отчетности для торговых представителей. Предложите шаги по ее внедрению с тем, чтобы добиться максимально позитивного восприятия.

Примеры кейсов для для менеджеров по продажам

- Как Вы определите при первой встрече, перспективен ли клиент?
- Клиент предъявляет претензию по срокам поставок в ситуации, когда они действительно были нарушены, но Вы за эти сроки ответственности не несете. Ваши действия.
- Каким образом вы можете получить обратную связь от клиента? Какой путь самый достоверный?
- Каким образом Вы определите, о чем необходимо говорить в презентации продукта для клиента?
- Что важнее при общении: вербальное или невербальное восприятие?
- Сформулируйте и обоснуйте структуру переговоров.
- Назовите как можно больше способов завершения продажи.
- Что важнее при продаже: говорить или слушать?
- В каких случаях не важна маржинальная прибыль, а важен объем продаж?
- Клиент говорит: «Это дорого!». Почему он это говорит? Назовите как можно больше вариантов.
- Назовите этапы продажи.
- Назовите методы работы с возражениями.
- Продайте мне...

Кейсы на понимание мотивации соискателя

- В какой компании для Вас было бы комфортно работать?
- Как Вы думаете, что такое идеальный работодатель?
- Как Вы думаете, что важнее материальная или нематериальная стимуляция?
- Каким должен быть идеальный работник?
- Почему некоторые сотрудники перестают качественно выполнять свою работу?
- За что необходимо поощрять сотрудника?
- Опишите идеальный для Вас коллектив.
- Как Вы думаете, у менеджера по продажам заработная плата должна состоять из: а) оклада, б)оклада и %, в) %
- Что для Вас самое главное в работе?
- Расскажите об идеальном рабочем дне.