



Az EUROPART kamion alkatrészeket forgalmazó cég, amely sikerre éhes vérbeli értékesítőket keres field-sales csapatába területi képviselőnek Csongrád-Csanád, Bács-Kiskun, Hajdú-Bihar és Békés vármegyékbe.

Nem kell műszaki ásznak lenned, mert a bennfentes tudást készen átadjuk. Viszont egy laza gázolajszag-fétis és némi nehézgép-mánia kimondottan jól tesz, hogy hamar otthon legyél ebben az öntörvényű fuvaros világban ;)

Járműalkatrészeket értékesítünk – nem akárhogy! Az élvonalban vagyunk, de még bőven van mit kisajtolni a piacból. 30% növekedést fogunk(!) megugrani a következő 3 évben – ami azt jelenti, hogy még több haszongépjármű szervíz, kamion-, tréler-, áruszállító- és buszflotta lesz elégedett a gyors, precíz és termékminőségben is prémium szolgáltatásunkkal.

**Mert nincs lehetetlen – és a hátra-arc vagy a kudarc nem opció!
Mert ez egy verseny – és mi nem részt venni, hanem győzni jöttünk.
Szóval: essünk neki!
Most.**

A Musztáng név a lófajta szívóssága és függetlensége miatt világszerte ikonikus: maga a szilaj, feltartóztathatatlan, elemi erő. Vad, öntörvényű, eltökélt. Rá nem vonatkoznak szabályok, nem passzol semmilyen skatulyába – mégis vitathatatlan győztes.

Te Musztáng vagy...?

Mert akkor megtaláltad a legelőd – gyere, csatlakozz, domináljuk le a piacot!



TE VAGY A MUSZTÁNG!



- ★ **Telivér értékesítő** vagy: agilis, érett, tapasztalt – **nem egy bábjúnár.** Te a hitelességeddel és az emberismereteddel **zsákolod be egymás után az ügyfeleket.**
- ★ **Ma akarsz lekörözni a versenytársaidat** – nem mindjárt, esetleg holnap, vagy majd, ha ideális a csillagállás, hanem **azonnal. Győztes vagy: éhes és türelemmentes.**
- ★ A pénznél sokkal mélyebb dolog hajt – **a versenyszellem és a szenvedély tüzel.** Bármiből bizniszt, bárkiből ügyfelet fabrikálsz, mert te márpedig a toponn zárod a napot, hisz: **ki, ha nem te?!**
- ★ Olyan vagy, akit a közvetlensége ellenére komolyan vesznek – **nyitott, egyenes, rámenős** vagy, de olyan nincs, hogy te nem hozod, amit mondtál, hogy hozod. **Frankón & izibe'.**
- ★ Nem fehérkesztyűben vitrinből áruljuk a portékát – **ez terepmunka a vadonban!** Néha dzsuvás leszel, néha SOS-futár leszel, néha egy fintorral kiutálnak – tehát kalandvágy és vérmes eltökéltség kell!

EZEN A LEGELŐN TE VAGY AZ ALFA!

Országszerte 13 telephelyen **sorozzuk az ügyfeleket** az alkatrészeinkkel és a szaktudásunkkal, hogy **meggyőzzük őket**, hogy az EUROPART a bajnok. Bármilyen kell, nálunk megkapja – ha nem a német 100.000 m²-es raktárból, akkor itthoni beszerzésből. Ha még nem tudja, mi kell, mi kispekuláljuk – **beleférfkőzünk a fejébe** és **magunk mellé állítjuk**, mert **velünk a legjobb neki.** Jöhet akár milyen gixer terepen, minden bázisunk saját raktárkészletből **operál**, vagy a budapesti pufferből SOS-rendeléssel, de mindig **kihúzzuk a csávából az ügyfelet.**

Milliónyi cikkszámunk van, több ezer aktív ügyfelünk: szervizek, fuvarozó, építőipari cégeknek szolgáltatunk, mezőgazdasági járművek alkatrészeiben utazunk, flotta kezelőkkel dolgozunk és közművállalatok is beesnek, ha valami „tegnapra kell”.

A webshopunk pörög, a központi forródrót izzik, mint a pultos eladó kezé alatt a kiszolgálás és folyamatosan zakatolnak akcióink, promó-kampányaink, tematikus katalógusaink.

De ez nekünk még nem elég! Csúcsokat akarunk dönteni, rekordokat überelni, minden vetélytársat magunk mögé utasítani – és itt jössz te a képbe...

Van egy jókora piac, amiből meríteni lehet. Ezt veled most azonnal átfordítjuk kijárós-értékesítésre – és elcsaklizzuk a konkurenciától még egy szaftos szeletét a tortának!

A KONKRÉT KIHÍVÁS



A cél röviden-tömören: **3 éven belül legalább 1/3-ával plusz 30%-os növekedést elérni új ügyfélszerzés és meglévők vásárlási volumenének növelésével.** Ennyi.

A cél bővebben:

Ezt havi 10 behozott új ügyféllel éred el.

Egyet behozni 2-4 hét átlagban.

10-ből 7-en fogadnak, 10-ből 5-en vásárolnak, ha ügyes vagy, 7-en is.

500 potenciális ügyfél tobzódik körülöttes gazdátlanul – vagy béna gazdával.

Gyerekjáték lesz neked.

8-kor izzítod a hajtóművet és célba veszed az aznapi túraútvonaladat a megtervezett vevőlátogatási listád alapján.

Az út a sikerhez annyi, hogy **olyan röntgenschemmel szkennel le őket, hogy megtaláld a vásárlásösztönző fogást rajtuk.**

→ **Cserkészd be és vadászd le a legnagyobb potenciállal rendelkező új ügyfeleket!** Vannak cél-listáink a top100 kiszemelt partnerről, felmelegíteni való régi ügyfelekről – te vedd célba őket és el ne engeddd, amíg nem vásárolnak!

→ **Pezegegj kint a terepen, építsd a konneksónt:** bratyizz, spanolj, detektáld a húzóembert, tedd fel a jó kérdéseket, bográcssozz a szervizfőnökkel, ha az kell, de **tudd meg, min keresztül vezet az út a kiszemelt ügyfél bizalmáig!** Néha egy elvetemült közös hobbi vagy a kedvenc focicsapat bénázása miatti szentségtelenség vezet az összekacsintáshoz – és a sales-győzelemhez.

→ **Vedd el, amit bírsz és ne legyél szegénylős:** zsákoldd be a kontakt-infókat, fixáld a szállítási, számlázási feltételeket, máris árazz neki terméket, nyomj neki ajánlat-javaslatot – éés mehet is a pultos kollégáknak kidolgozásra. Neked meg jöhet a következő!

→ **Akciózz, promózz, infózz, hints el problématudatot, szállíts megoldásokat!** Te kelted fel az érdeklődést, méred fel az igényt és viszed a híret az akcióknak – **te vagy a kommunikáció beindításáért a felelős!** Aztán ha masíroznak be dalolva portékáért, a pultban ülők mindent tudnak szakmai kérdésben. Nincs totoja, nem apróbetűsözöl – kezdet rá és menjen a biznysz!

→ **Kim XS, avagy dokumentálj az-ég-áldjon-meg!** Vallásosan jegyezz fel mindent az ügyféltalálkozóról az ügyfélinformációs rendszerbe tableten – de mindent-is! Mik a márkái, miben utazik, milyen a szerződése, mi a nyűgje. Mit majszolt, milyen szennylap hevert az asztalán, imádta, hogy 39 fok van, meghalt az Iveco nevű aranyhala...

Neked csak 5 perc az életedből, de ezzel a lényegtelen infó foszlánnyal tudod legközelebb örökönnyekek közepette térdre, azaz a kasszához „kényszeríteni” – és így célirányosan támadhatjuk akciókkal vagy ajándékokkal.

A VAD TELIVÉR VILÁG



András az országos értékesítési vezető, ő lesz a közvetlen főnököd – ért az utolsó csavarokhoz is. Ő oltja beléd a műszaki expert-tudást és a 20 év alatt összegyűjtött sales-stratégiáit. És ő vezet aztán az értékesítői dobogó csúcsáig.

András nem lacafacázik, az első héttől nyomatni fogja veletek a padlógázt:

→ **Gyorstalpalókon műszakisodtok**

- Premium Parts, avagy a tematikus sajátmárkás Europart termék-beavatás – ez a muníciód, hogy mit miért kinek ajánlj.
- EWOS webshop betekintő – ez úgy növeli a forgalmad, hogy az offline vevőket áttereled, és „maguktól” hozzák a zsebedbe a bevételt.
- Kim XS a CRM-rendszer – ez a Bibliád, a sűgőgéped, a gondolatolvasód a top értékesítéshez.

- Promóciós okosságok és varázsszavak - hogy legyen apropód kimenni az ügyfélhez és elcsábítani hozzánk.

→ Sales Kommandóztok

Ti, a Musztáng csapat tagjai együtt indultok a piachódító csatába! **Be kell robbanotok az állóvízbe vad csinnadrattával, hogy azonnal forrásnak induljon az egész szakma miattatok és az EUROPART termékektől égjen lázban.** Ezért az saját telephelyeiteket, vagy a többit sorra vesszük az országban – és bedobjuk a **színes-szagos ellenállhatatlan-ajánlatos Molotov-koktét** a területre!

Minden hónapban, András vezényletével célba vesztek egy telephelyet együttes erővel és **ti, az 9 értékesítő kézen fogva egy tapasztalt értékesítővel körbepompázzátok az ügyfeleket!** András közben ott van, résen: okít, tanít, büntet és lökdös előre, hogy még profibbak legyetek! Megszórjuk őket az Europart-lehetőséggel és beizzítjuk a piacot, hogy aztán **egyedül már csak aratnod kelljen a diadalt!** Kisorsoljuk, hogy hol kezdjük, kié melyik útvonal – és **EUROPART-TÁMADÁÁÁÁ!**

→ **Hétindító energetizáló kick-off** telefonkonferencia, az új sales-csappal: kinek mi a terve a hétre, hány ügyfélhez megy, mit fog másképp csinálni, mint előző héten – hogy felpörögj és lendületet kapj.

→ **Alkalmanként reggel 25 perc feltüzelő konferencia-meeting:** a kocsiban feltekerjük az adrenalint, hogy áradjon belőled az eltökélt, mindenkit letaglózó győztes karizma, mire betoppansz az ügyfélhez. Végigvesszük, ki mire készül, mire figyeljünk, mit kell tolni 500zal, mi a nap terméke, mit nyomunk, mert az 1forintos kifutó termék – **ééés minden buksza kinyílik, mert mindenkit magunkba szerelmesítünk, mert bajnokok vagyuuuunk!**

→ **Ebédszünet Eszmecsere:** Témái

- 1) „mostanában az a téma a szervizekben, hogy...,”
- 2) csúnyán benéztem ma azt, hogy...,”
- 3) kiröhögtek/megölelgettek a xy-kampány miatt, mert...,”
- 4) feltaláltam a spanyol viaszt, azaz...”

Dél és 1 között az ügyfél is eszik, hagyni kell, de mi nem tétlenkedünk evés közben sem.

Összeülünk falatozni, de közben összetesszük, amit bezsebeltünk a délelőtti folyamán: tapasztalatot, tanulságot, tippet, trükköt – egymást is folyamatosan tanítjátok, fejlesztitek, hogy **egyre gigantikusabb ászokként kebelezzétek befelé a piacot.**

→ **NapzártaFon** – szumma-szummárum: körbecsörgünk hazafelé menet, hogy mi-mindent lendítettünk mozgásba ma! Hány potenciális partnernél voltál, mennyi-hogy ment, mit tudsz értékeset megosztani a többiekkel, hogy **holnap még nyerőbb legyen a nap!**

→ **Dicsekedős Péntek:** aki a legnagyobb király, azé a hordó sör! Folyamatos heti versenyek, győztes avatással és tapsviharral, mert tudjuk, hogy mennyire beleteszed magad!

→ **Sales Riportok:** minden hónap végén kapsz egy összesítőt, hogy az ügyfeleid mennyit hoztak a konyhára **\$\$\$**. Nem kell statisztikát készítened vagy kimutatásokból-számlákból összeollóznod, mennyire voltál TELIVÉR – csak rápillantasz és ott virít a diadalmeneted oklevele. Ebből tervezheted, hogy a jövő hónapban miként döntöd meg a saját rekordodat ;)

→ **VERSENYEK, bajnokságok, kihívások, fogadások, amennyit csak akarsz** – van egy vagány vándorkupánk alkatrészekből, együtt kitaláljuk, milyen versenyszámban akartok egymásnak feszülni! A legmagasabb árrésű telephely cím kell? Vagy szóljon arról az élet, ki hozta a legtöbb új ügyfelet, netán a top rendelés-volumenről? Ami titeket beindít a legmagasabb ívű vadászrepülésre – mi alkalmazkodunk!

- ➔ A műszakis és sales-stratéga mentorok ellátnak a készségszintű tudással, amivel magabiztosan boldogulsz a terepen, de eközben **A PULT a hátországod, ahol a fiúk mindent-de-mindent tudnak az összes-de-összes termékről, beszerzési csatornáról, szállítási kondícióról vagy szokásos, de fatális cikkszámhibáról!** Ők támogatnak téged teljes mellszélességgel szakmailag, és **nyűgözik le az ügyfelet a durván profi-szaki tudásukkal.** Legkésőbb ezen a ponton az **érdeklődő garantáltan belénk szeret,** ha már te rávetted, hogy betegye a lábát a küszöbön – **éééés: megvan PLUSZ EGY VEVŐ!**



PEZSGŐ, TAPSVIHAR ÉS BABÉRKOSZORÚ!!!

- ✓ A tapasztalt Musztáng fizetése minimum bruttó 600.000 – de ez csak az alap!
- ✓ Nincs felső határa a bónuszodnak, ami ehhez hozzájön: minden ügyfél forgalma a salesé, azaz az új ügyfelek után, a meglévő ügyfelek forgalommnövekedése után is jár. Különböző célszámok elérése, mint az aktivitás, a promóciós értékesítés, termékcsoportos bónusz, (új) látogatások száma, terület forgalmának növelése, a webshopba terelés utáni jutalék... és... és... és – egy percg se aggódj, jól fogsz keresni, ha győztes telivér vagy, hiszen csak rajtad áll!
- ✓ Vagány nincs-szűkebb-póló egyenruha, amin átment egy kamion B-)
- ✓ Egy azt-a-teringettét céges autó privát használatra is - ...talán csak nem egy Mustang?!
- ✓ Telefon - amire csak vágysz: Apple, dual simes, vagy Samsung top telefon, 234 mp-es, csak kérned kell!
- ✓ Tablet – de-de kell neked a webshopot mutogatni, emailt olvasni
- ✓ És persze napi szinten ott a lehetőség, hogy bajnoknak koronázzanak, mert a verseny megállás nélkül zajlik – és a legjobb folyamatosan kerestetik!

Szóval...? Ha Musztáng vagy, kattints és csatlakozz!

Na, mire várunk, kérem a slusszkulcsot!