



ONE4  
business innovation



 [www.one4-ti.ch](http://www.one4-ti.ch)  
 [info@one4-ti.ch](mailto:info@one4-ti.ch)  
 +41 91 9233344

## 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.

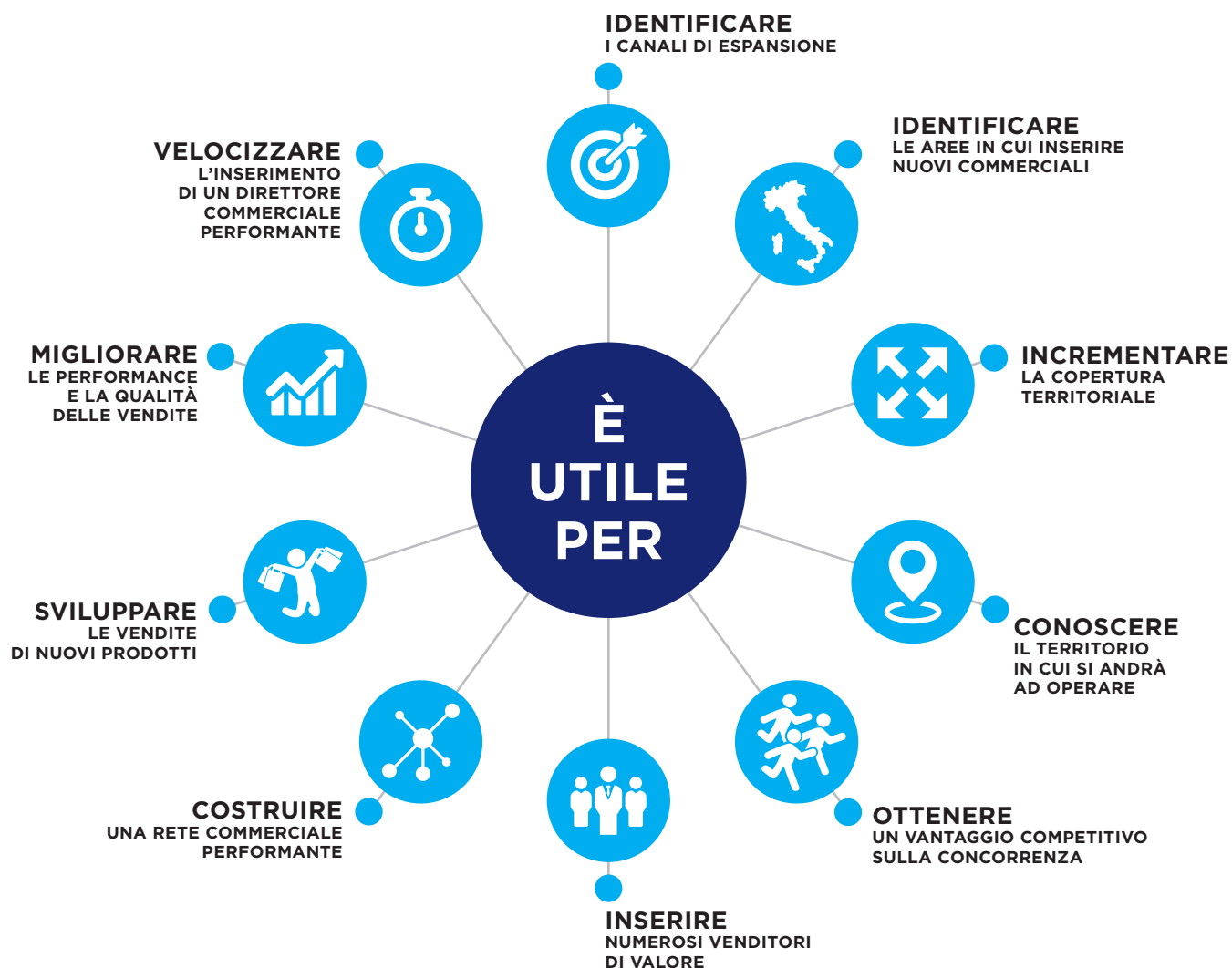
Competenza relazionale, tecnica e motivazionale, sono i tre fattori che contraddistinguono un venditore eccellente da uno mediocre nonché i valori che gli HR Specialist di ONE4 Switzerland sono in grado di riconoscere nei commerciali che inseriranno in azienda.

## IL NOSTRO APPROCCIO

**Il Team di ONE4 Switzerland 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 per lo sviluppo commerciale 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 Switzerland si impegna a svolgere tutte le attività per permettere all'azienda cliente di raggiungere il miglior risultato conseguibile, fornendo report scadenzati e consulenza specifica 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 PER LO SVILUPPO COMMERCIALE

Un'analisi che offre una panoramica del mercato oggetto di interesse commerciale. Portando a:

- Avere un'idea del potenziale commerciale del mercato.
- Comprendere quali siano i competitor e quale sia la loro comunicazione web.
- Confrontare diversi settori.
- Conoscere il proprio bacino di potenziali clienti.

### RICERCA E SELEZIONE DEL PERSONALE: RICERCA DIRETTORE COMMERCIALE E/O FIGURE COMMERCIALI.

- Definizione del profilo richiesto.
- Reperimento di curriculum in linea con le esigenze del cliente su database e social network.
- Utilizzo del Talent Discovery Recruiting per l'assessment dei candidati.
- Colloqui di selezione presso l'azienda cliente.
- Assistenza post inserimento.