

Ответы на вопросы к 15 выпуску подкаста



@arttkash

Какой самый важный совет вы бы дали сейчас человеку, который хотел бы начать работать в ИТ-продажах, но не знает с чего начать?

@SergeyPolushkin

Я бы прочитал про отличие больших продаж от маленьких и пошерстил рунет на тему того, что вообще такие b2b продажи. Второе - я бы не рекомендовал ходить на любые тренинги, где вас обещают этому научить. Просто нет - потому что не научат. Ну или вы все забудете - практика нужна. Третье. Я бы начал с малого - то есть устроился бы на должность младшего менеджера, начать с нуля, научиться на первом рабочем месте азам (холодные звонки, поиск, построение диалога, база та самая). Ну и дальше уже пойдет развитие. И не упарывайтесь в теорию. Практика - это все, деньги не в эксель табличках, они на земле, во встречах с клиентами, в участии в мероприятиях и общении.

@chudenkou

Ничего не бойся, у тебя всё получится, ты всего добьёшься. Просто сделай это.



InRack



B2B PORT

@arttkash

зумеры в продажах. Если ли зумеры в ваших отделах продаж? Как они вам как сотрудники? Заметна ли разница с другими поколениями?

@dtlnashuvalov

Неадекватные к нам не попадают, такие же как и мы в 20-25 лет, кто-то более сообразительный, кто-то менее, кто-то обучаем, кто-то нет. В общем и целом интересные ребята, у них точно есть потенциал

@arttkash

Как вы считаете стоит ли в РФ
запустить профессиональное
вузовское обучение на B2B продавца?

@SergeyPolushkin

Много думал над этим в рамках своей частной практики в том числе. Понимаю, что было бы классно на хорошем уровне сделать какой-то стандарт, но вот тут все упирается в то, что продажи - они про креатив. Учить людей общаться, креативить, слушать других людей, понимать в технологиях, уметь строить раппорт и так далее и тому подобное. Да, было бы классно. Честно говоря, на фоне кризиса на ИТ рынке, скажем, по специалистам кибербеза, я вижу недостаток и тех, кто ИТ решения продает. Хорошего продавца найти сейчас - целая задача. В общем, мой голос - за. Лишь бы реализация не подкачала.



InRack



B2B PORT

@ZhdanovTrue

Многие считают, что продажи в крупных компаниях и стартапах сильно отличаются. Какие приёмы и подходы, на ваш взгляд, одинаково хорошо работают и там, и там, а где нужно полностью менять стратегию?

@chudenkou

Приёмы могут совпадать, но абсолютно точно отличаются подходы к продажам. У стартапов больше воли и возможностей для экспериментов, в то время как у больших компаний меньше свободы действий из-за чётких отлаженных бизнес-процессов.

@OllegET

Какой адекватный процент в общий котел продаж должен приносить РОП своими личными продажами, чтобы и на команду время хватало, на менеджмент и на личные продажи?

@dtlnashuvalov

Зависит от компании, что продаете и т.д. Если РОП с отделом от 20 человек, то о каких личных продажах может идти речь? Это превращается чисто в административную работу. Ему конечно можно поставить overhead план, чтобы мотивировал сотрудников к перевыполнению, но это не может быть выше 20% суммы планов всех продавцов

@arttkash

Как вы считаете у кого больше шансов достичь успеха в ит продажах - бывший технарь или гуманитарий, но хорошо ладающий с людьми?

@SergeyPolushkin

Второй вопрос, про технаря и гуманитария. Работая в Cisco в первые годы, моим старшим товарищем по команде был бывший инженер по телеком-системам, которому просто больше нравилась роль аккаунт-менеджера. Так и продолжил. И был успешным - потому что хорошо понимал всю подноготную, как все устроено.

Но при этом я не могу сказать, что гуманитарии, которые проработали в отрасли достаточно времени (от года и больше) разбираются в технологиях хуже и не на том уровне, чтобы общаться с техническими ЛПР клиентов. Да, это не, извините, "птичий язык инженеров", но достойный уровень, достаточных для того, чтобы снять потребность или презентовать решение. Для остального у аккаунт-менеджеров есть пресейлз-инженеры, знающие нюансы. Тут знак равенства - и не спорьте даже 😊😊

@MikhailAver

Какие вопросы и приёмы лучше использовать для правильного выявления потребностей? И какие отличия работы с крупным, средним и мелким бизнесом?

@dtlnashuvalov

Есть открытые мотивы, есть скрытые. Честно спросить какую задачу решает клиент. Их нужно уметь понимать. Например, человек говорит, что ему нужен резерв, а на самом деле он хочет получить повышение/медальку или сэкономить. Не все в открытую об этом готовы говорить. Для крупного бизнеса важны процессы и понимание что у исполнителя такие же зрелые бизнес процессы. Небольшому бизнесу важна скорость.

@OlegET

харизма vs системности продавца.
Что эффективней на ваш взгляд?

@chudenkov

Во всём должен присутствовать
баланс. Это касается не только
продаж, а жизни в целом.

@arttkash

какая структура отдела продаж на ваш взгляд эффективнее? продавец-универсал или функциональное деление на хантеров и аккаунтов

@dtlnashuvalov

Смотря какая задача стоит и что продаете. Если услуги с ежемесячными платежами, то должно быть деление: одни хантят, другие фармят, иначе универсал наберет определенную массу клиентов и у вас перестанет расти клиентская база. Мотивация у таких менеджеров должна быть разная. Если у вас, например, поставки, то можно и универсала, но надо смотреть на размер клиентов. Есть практика когда у одного клиента 3 менеджера.

@arttkash

Вы уже внедрили ИИ в продажи? Если да, то какой эффект?

@SergeyPolushkin

Это не пиар, если что. Я во время подкаста упоминал Наталью Буркальцеву - она мне просто глаза открыла на то, как сейчас все можно круто сделать, если ты понимаешь ИИ и мало-мальски в теме автоматизации бизнес-процессов. B2B продажа, если что - как раз такой процесс. И лидогенерация там же. Советую почитать интервью Натальи обязательно - мы с ней поговорили обо многом, там есть правда крутые лайфхаки. Ну и что еще - вы посмотрите, что можно сделать с помощью того же n8n, уделив время постам на reddit в сообществах r/AIAGENTSNEWS и r/Automation - я прям сплю и вижу, как мы что-то подобное прикручиваем к CRM и у меня мороз по коже. Работа продавца сейчас настолько другая, настолько эффективнее, что невольно задаешься вопросом - как же мы работали раньше, отправляя письма клиентам через Почту России (если что - Майкрософт практиковала, а кульминационный момент моей карьеры случился, когда я ввел в поисковике запрос "Сергей Полушкин Microsoft" и получил ссылку на форум системных администраторов, где такое письмо от меня обсуждали). Короче, сейчас другой мир - будьте его частью, плиз.



InRack



B2B PORT

@OlegET

Какие маневры используете, чтобы продать потенциальному клиенту аналогичный товар или услугу, который сидит на кэшбэке от конкурента.

@chudenkov

больше кешбека 😂



InRack



B2B PORT

@arttkash

Как вы считаете, есть ли российская школа продаж или мы всё берем с запада?

@SergeyPolushkin

Ох, тут прям побаливает. Она есть. Но хорошая ли она в своей общей массе - вопрос. Я на подкасте приводил в пример "Даталайн". Вот там школа. Факт просто. И до сих пор эти люди в хорошем смысле слова меняют индустрию и показывают пример "как надо". Так что, если вы в поисках менеджеров по продажам, а у вас перед глазами кандидат с опытом в "Даталайн" - не думайте, нанимайте, не жалея окладной части. Та же история есть, например, с вендорами из России - тот же NTechlab. Среди людей, кто работал в партнерах западных вендоров, в интеграторах, есть очень хорошие специалисты. Такие примеры. В остальном же - да, много людей осталось от крупных вендоров А-класса. Я сам оттуда же. Много ли среди моих коллег со схожим опытом классных продавцов - честно скажу, что не так много. Еще меньше осталось в России, увы. Мы точно берем многое из лучших практик других стран. А чего такого? Там школа таких продаж развивалась годами. А у нас нет. Рынок у нас этот молодой, дисциплина новая. Мы набираемся опыта и забираем лучшее с оглядкой на нашу региональную специфику. И в итоге - в ряде случаев делаем сильно лучше.

@arttkash

какая структура отдела продаж на ваш взгляд эффективнее? продавец-универсал или функциональное деление на хантеров и аккаунтов

@SergeyPolushkin

Я всегда отдавал голос за универсалов. Есть ощущение, что таким образом твой отдел продаж может моментально реагировать на совершенно разные задачи. А людям интересно работать. Основная задача всегда была лишь в том, чтобы у тебя в отделе было достаточно людей для соблюдения баланса в уравнении про количество лидов и тех, кто их обрабатывает. Ведь им еще нужно возвращать фокусных клиентов. Но это все не так сложно сделать. Так что мой голос за универсалов, у них интересная работа, много нового, нет однотипной работы, широкий круг задач от встреч с клиентами до холодных звонков - человек прокачивает свои навыки по куда более широкому спектру. Помните же, на подкасте говорили про немонитарные методы мотивации. Вот это один из них и есть.



InRack



B2B PORT

@arttkash

продажи сегодня и через 10 лет, как думаете какие навыки продавца будут наиболее важными и ключевыми?

@SergeyPolushkin

Всегда в цене будет эмпатия и эмоциональный интеллект. Эмоционально тупым людям плохо работать в продажах. Ну то есть, фейк-ньюс никто не отменял, но клиент это почувствует. Далее - активное слушание. Важный навык, который вместе с первым навыком сделает вас непобедимым. Ну и третье, наверное, цифровая грамотность и работа с ИИ. Я там выше про автоматизацию продаж через ИИ отвечал - вот это оно. Чем больше вы инструментов ИИ используете и чем грамотнее и к месту - тем выше будет ваша эффективность, креативность, тем больше времени вы сохраните для роскоши человеческого общения.

@arttkash

зумеры в продажах. Если ли зумеры в ваших отделах продаж? Как они вам как сотрудники? Заметна ли разница с другими поколениями?

@SergeyPolushkin

Ну вот мы про немонитарную мотивацию с вами говорили. Она тут в полный рост. Им важны не только деньги, но и что такое работа по сути. Задачи интересные. Тут для них явно более тяжелый весовой коэффициент. Что еще? Ну точно никакого work life integration. Ценят баланс работы и личной жизни. А еще - про монитарную мотивацию. С ними точно не прокатит платить бонус один раз в год. Эти люди (и это круто и правильно!) ценят отражение результата своей работы на банковском счете сразу, как получен хороший результат. Так что раз в месяц или в квартал выплата бонуса за продажи - и у вас полный отдел зумеров, которые поднимут ваши продажи в небеса. Разница с другими поколениями точно есть, но тут важен ваш подход и то, какая компания у вас.

@arttkash

Как вы считаете у кого больше шансов достичь успеха в ит продажах - бывший технарь или гуманитарий, но хорошо ладающий с людьми?

@chudenkov

Если технарь и гуманитарий имеют подвешенный язык, то шансы велики у обоих. А если ни у того, ни у другого, то каждый найдёт свою аудиторию для продаж. Технарь - технарей. Гуманитарий - гуманитариев.