

16+



Роман Мухин

Как стать территориальным
менеджером по продажам

Роман Мухин

**Как стать территориальным
менеджером по продажам**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

Мухин Р. Н.

Как стать территориальным менеджером по продажам /
Р. Н. Мухин — «ЛитРес: Самиздат», 2018

Я, как и сотни тысяч амбициозных молодых людей в России, пошел в продажи в поисках своей мечты. Это было время, когда стандарты продаж только начали развиваться, вместе с ними и я. Путь к мечте оказался полон разочарований и побед, стрессов и радости, ненависти и любви к своему делу, новых знаний, умений, навыков и старых, как мир, законов человеческого общения. Я добился мечты любого "продажника"! А вы хотите?

Содержание

Введение	6
1. Разгон	7
2. Первый километр	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Дорога от VAN агента до ASM

© Мухин Роман Николаевич. 2018

Введение

Я сижу в машине перед открытым компьютером и размышляю о чем написать мою первую книгу. Слово «книгу» как то пока произносить не удобно, так как всегда считал, что книги пишут очень умные товарищи с литературным образованием и каким то особым даром...

– Итак, книга.... Пусть будет Книга!

Я представляю несколько лет своей жизни, начиная с Университета, как дорогу. Дорогу, по которой едешь первый раз. Без навигатора или карты. Опираясь на личные ощущения, интуицию, видимый небольшой участок дороги перед машиной и больше желания доехать до своей мечты...

Так повелось, что ковыряюсь сам, со всеми успехами и ошибками. Постоянное желание заработать – вот мой главный «двигатель», мой мотиватор. Желание жить лучше, иметь больше, дать своей семье лучшее. «Двигатель» надо сказать, крепко стоит в «кузове» – постоянного желания быть лучше, чем окружающие, желания быть признанным, потребностью в похвале. Конечно – эти «автомобильные» выводы пришли ко мне не сразу, я много думал, что я могу, что люблю, что приносит мне удовольствие. Анализируя причины успехов в работе, в карьере, пришёл к выводу, что есть, что то постоянное, нерушимое, что составляет костяк моего поведения и действий, основу при принятии решений – это мои внутренние принципы. (Ответственность, Напористость, Гибкость). Внутренние принципы – есть «водитель» этой чудо конструкции двигателя (Цели) и кузова (желаний).

И вот в начале 21 века, мой «автомобиль» понесся по ухабистой дороге моей взрослой жизни. О да! Это было реальное бездорожье.

1. Разгон

Рассматривать дорогу среди бездорожья я начал ещё учась в Педагогическом Университете на учителя физической культуры. Денег не было совсем. Часто даже на проезд в транспорте. Много раз мне приходилось возвращаться домой пешком после того как провожал свою девушку домой – сейчас такое расстояние я поеду только на машине. На 1-2 курсе я подрабатывал тренером по Рукопашному бую среди малышей. Уже ко второму курсу я бросил успешные занятия единоборствами, да и, честно говоря, учёбу, что бы пойти работать. Меня устроил мой старший брат на работу в шиномонтаж. О да. Я заработал свои первые деньги. Первое что я купил – это футболка себе и брату близнецу. После, какую то мебель домой, технику. Отработав год параллельно с учёбой, я превратился из студента, который получал повышенную стипендию в рьяного отстающего и прогульщика, т.к. график работы был – одни сутки через двое отдыха. Со мной начал работать Серёга, мой брат близнец. Сутки напролёт мы таскали колёса, разбирали, ремонтировали, собирали, балансировали и снова разбирали и опять и опять. Мы работали хорошо, стали появляться постоянные клиенты, которые приезжали на «переобувку» только к «братьям». На работе в шиномонтажке – мы не переставали болтать обо всём подряд, смеялись, хотя нет – просто ржали. Как только были перерывы, не было клиентов мы садились на доску вдоль забора прямо перед пешеходной тропой вдоль дороги. Мы смотрели на проезжающие машины, обсуждали прохожих и чаще всего размышляли, как было бы классно если... чем реально нужно заняться, где реальная перспектива. Как говорит Серёга – единственное, что мы делаем лучше всего вдвоем – это «чешим языками». После суток работы – мы приезжали в институт на пары. Да уж. Даже молодому организму тяжело в таком режиме. Я мог заснуть абсолютно в любом месте. Однажды я чуть не уснул – когда шёл по лестнице на восьмой этаж родительской квартиры. О как! Я шёл, размышлял, как то незаметно глаза закрылись, мои размышления становились всё интересней, цветные и как будто вдалеке. Очнулся быстро, так как ноги подкосились, и я завалился к лестничному пролёту, наверно как кошка резко развернулся и зацепился руками за перила. Было дело, уснул когда с напарником Олегом ночью ремонтировали шиномонтажный станок, я был на подхвате, что то держал, крутил, разговаривал... слышу Олег говорит: «Ром, Ром» – и трясёт меня за плечо. Я как сидел у станка, привалился к стене и уснул, как говориться «на ходу»! Зато были цели и мечты. И вот однажды сбылась мечта юных парней – мы на двоих с братом купили МАШИНУ – Опель Кадетт Седан 86 года. Это было круто. Это было оправдание всех усилий. Вот оно – я выхожу медленно из намытого голубого Опелька прямо перед входом в Университет, на меня смотрят сокурсники. Я не просто вижу – я чувствую как у них шевелятся мозги, я вижу уважительные взгляды, завистливые, искусственно равнодушные – но это мне нравится. Я круут. Через год авто продали, т.к. естественно требовался ремонт, обслуживание.

Университет закончил не без труда.

Шиномонтаж бросил перед армией, не могу сказать – уволился, т.к. не был оформлен все два года.

После армии я начал трудовую деятельность не по специальности. Это был поиск себя, поиск дела по душе и по моим ожиданиям.

Сначала, я был менеджером по продажам строительных материалов с доходом 3000 – 5000 рублей с полным непониманием, что я делаю и, что от меня требуется. Я был ювелиром-монтажником, мой брат близнец взял меня к себе в ювелирную мастерскую, обучил азам ювелирного мастерства ручной работы и литейному делу. У нас была громада планов, но к разочарованию многих – скажу, доход ювелира не высок, на двоих хватало очень в обрез. Я понимал, что тяну по деньгам брата вниз, да и доход мне нужен был более стабильный – у меня намечалось рождение сына.

2. Первый километр

И вот я стою в своём единственном пиджаке, в галстукe жду собеседование с супервайзером компании Марс на позицию VAN агента (это типа торговый представитель который сам двигается на Газели, сам продаёт, сам отгружает, ведёт борт, дебиторку). Собеседование проходило для меня по непонятному сценарию, т.к. я с трудом представлял себе работу VAN агента и тем более не знал, как продавать и т.д. Александр Доросимеев – супервайзер, одет в костюм с отливом, розовый галстук на белой рубашке, вежливый и явно снисходительный к моим ответам. Он стал для меня первым кумиром и образцом для подражания. Впервые я услышал фразу лично, раньше слышал как миф: «Продайте мне ручку!», – и протягивает мне обычную синюю пластиковую ручку. Опа. Наверно сейчас я бы от души поржал над собой, но тогда мне было не до шуток и я начал, как мог, «продавать». Интуитивно рассказал, какая это замечательная ручка, что именно такие ручки наиболее популярны. Конечно, последовало возражение, после чего я повторил сказанное и убедительно произнёс: «Надо брать!». Меня взяли.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.