

SAM
SAMPLE

peepi



SALES

INDONESIA

Disclaimer: Pengguna bertanggung jawab penuh untuk setiap keputusan saat menggunakan laporan ini.

SALES

Peran yang berbeda pada posisi Sales memerlukan profil ideal yang berbeda pula. Meskipun setiap posisi memiliki kesamaan dalam hal bertemu dan terlibat dengan pelanggan secara langsung, diperlukan pendekatan yang berbeda-beda di setiap posisi. Berikut ini adalah kecenderungan kesesuaian kandidat terhadap beberapa posisi yang berbeda sebagai Sales.

Posisi	Rendah	Sedang	Tinggi
Account Executive Menjembatani klien dan perusahaan, umumnya membangun hubungan jangka panjang	High suitability	Medium suitability	Low suitability
Sales Representative Fokus untuk melakukan closing penjualan produk atau jasa	Low suitability	High suitability	Medium suitability
Business Development Fokus untuk membangun jaringan dan peluang-peluang baru bagi perusahaan	Low suitability	High suitability	Medium suitability
Customer Service Representative/ Sales Support Bertindak sebagai pendukung penjualan yang bekerja di belakang untuk menangani keluhan pelanggan	High suitability	Medium suitability	Low suitability
Call Center Menangani pertanyaan dan keluhan pelanggan, umumnya melalui telepon	High suitability	Medium suitability	Low suitability

POSISI REKOMENDASI Sales Representative & Business Development

Gambaran Individu

- Memiliki kemampuan alami dalam mengubah tingkah lakunya untuk menyesuaikan dengan kebutuhan-kebutuhan klien.
- Sangat baik dalam “membaca” situasi ketika berhadapan dengan klien.
- Berpikir sangat cepat ketika menghadapi klien.
- Berhati-hati mengenai apa yang dia katakan dan kapan dia mengungkapkannya, dan lebih tidak mungkin untuk berselisih paham dengan klien.
- Cenderung sangat kompetitif, memiliki dorongan kuat untuk menonjol dalam segala hal yang dilakukan.
- Tidak takut untuk terlihat terlalu agresif ketika melakukan penjualan.
- Dalam beberapa situasi ketika ia berusaha mencapai sesuatu mungkin akan bersikap fleksibel terhadap peraturan.
- Mempertimbangkan peluang penjualan bagi bagian lain dari organisasinya ketika bertemu dengan klien.
- Cenderung akan membagi informasi ketika hal itu dianggap menguntungkan organisasi, dan juga akan mengharapkan hal yang sama dari orang lain.
- Memiliki kebutuhan untuk dianggap sebagai anggota kelompok yang berharga.

Saran Pengembangan

- Diberikan kesempatan untuk berhadapan dengan klien-klien yang berbeda dan beragam.
- Diberikan kebebasan untuk melakukan pendekatan-pendekatan yang berbeda dalam menghadapi klien.
- Memberinya dukungan agar mampu mengakomodasi kebutuhan-kebutuhan kliennya.
- Diberikan kepercayaan dalam melakukan pekerjaannya sendiri.
- Diberikan kesempatan untuk bekerja sendiri bukan sebagai bagian dari sebuah tim.
- Diberikan kesempatan untuk meningkatkan kariernya sebagai penghargaan atas kesuksesannya.
- Diberikan informasi-informasi penting yang dapat membantunya.
- Ditempatkan sebagai bagian dari sebuah tim.
- Diberikan penghargaan atas sumbangannya terhadap perusahaan.