

1.5. Начальник корпоративных продаж

В ходе проведенного исследования была собрана и обработана информация об уровне фиксированной заработной платы и выполняемых Начальниками корпоративных продаж функциональных обязанностях. Итоги сведены в таблицы и графики. В таблице 1 приводятся значения уровня оплаты труда, предлагаемого работодателями. В таблице 2 приводятся уровни оплаты труда, запрашиваемые кандидатами. Распределение предложений работодателей по уровню заработной платы представлено на рис. 1. Разброс запрашиваемой кандидатами заработной платы представлен на рис. 2.

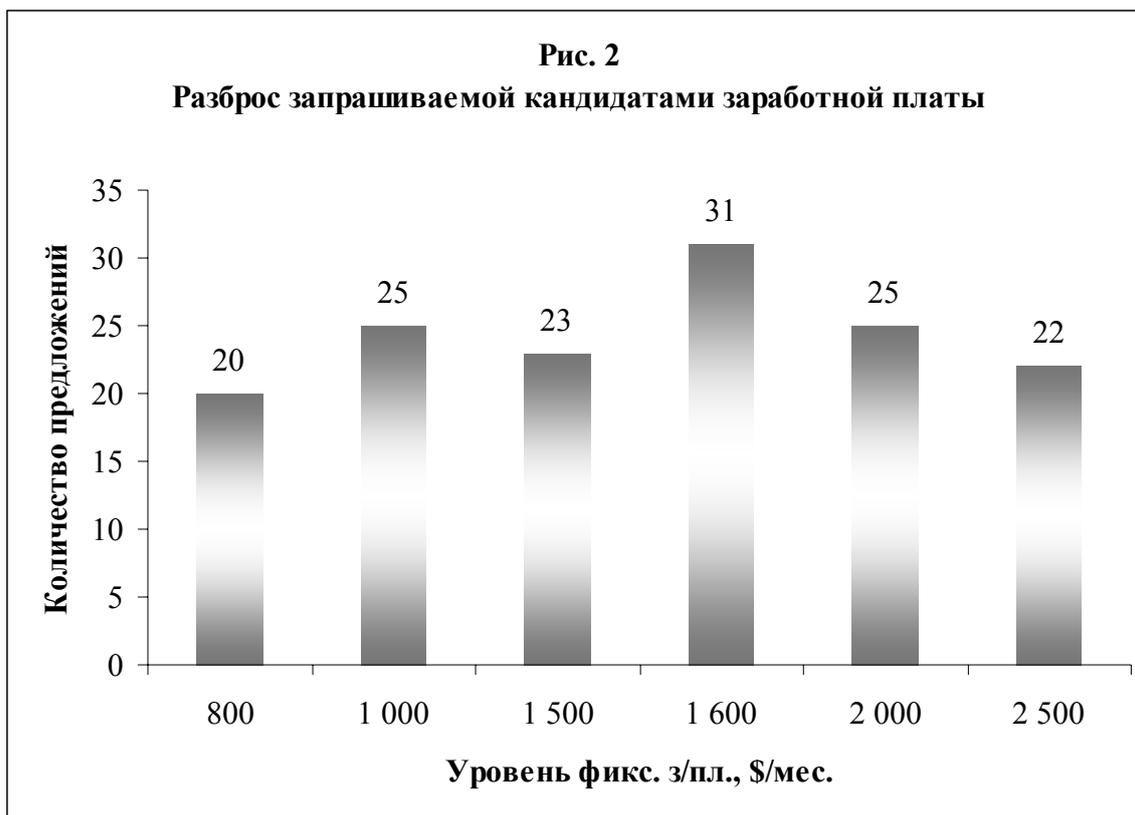
Таблица 1. Зарплата, предлагаемая работодателями Начальникам корпоративных продаж:

Нижний уровень заработной платы, \$/мес.	Наиболее часто встречающийся уровень заработной платы (мода), \$/мес.	Верхний уровень заработной платы, \$/мес.
800	1500	3000

Таблица 2. Зарплата, запрашиваемая кандидатами на вакансию Начальника корпоративных продаж:

Нижний уровень заработной платы, \$/мес.	Наиболее часто встречающийся уровень заработной платы (мода), \$/мес.	Верхний уровень заработной платы, \$/мес.
800	1600	2500





Комментарий:

Чаще всего работодатели предлагают Начальникам корпоративных продаж заработную плату от 800 \$/мес. до 1500 \$/мес. Кроме того, встречаются предложения с уровнем оплаты труда от 1500\$/мес. до 3000\$/мес., что отражает существенную разницу уровней авто – мото салонов.

Как правило, данная позиция предполагает выполнение следующих функциональных обязанностей:

- Организация и контроль работы отдела корпоративных продаж.
- Адаптация и обучение нового персонала.
- Контроль за проведением тест-драйвов.
- Поиск новых корпоративных клиентов.

При этом работодатели предъявляют следующие требования к кандидатам: муж/жен 27-40 лет; высшее образование; опыт работы руководителем отдела корпоративных продаж автомобилей, опыт в сфере ведения переговоров, наличие личного автомобиля.



Анализ мод запрашиваемых и предлагаемых з/пл. (1600:1500) говорит о незначительно сниженном интересе работодателей к специалистам данной сферы.