



Company Profile

www.salesline.it

SALES CONSULTING

RECRUITING



DEVELOPMENT

“La storia dell’evoluzione insegna che l’universo non ha mai smesso di essere creativo o inventivo.”
Karl Raimyrd Popper

CHI SIAMO

Sales Line è una società di consulenza che si occupa di attività legate al mondo delle "Vendite". In particolare dà il suo supporto nel disegno di nuove organizzazioni commerciali e nella sua costruzione. Operiamo nelle seguenti aree:

a. SALES CONSULTING: disegniamo nuove forze di vendita, modifichiamo e ottimizziamo organizzazioni esistenti, confrontandoci con i modelli di successo presenti nei mercati specifici.

b. RECRUITING: siamo specializzati nella ricerca di persone di talento nell'area "Vendite". Attraverso la divisione **Recruit Line** selezioniamo anche specialisti di tutte le aree funzionali

 www.recruitline.it

c. DEVELOPMENT:

• **Assessment & Training:** verifichiamo le strutture di vendita, ne valutiamo le performances, e proponiamo progetti di miglioramento e sviluppo al fine di potenziarne l'efficacia.

• **Coaching:** Destinatari ideali del coaching possono essere individuati negli Area Manager, Funzionari Commerciali, Channel Manager, Direttori Vendite, Direttori Commerciali che possono vedere migliorata la loro performance .



STRUTTURA

- **Benedetto Caramanna** è l'Amministratore di Sales Line srl, ha oltre 20 anni di esperienza nelle aree vendite e marketing nei settori: **Automotive (Gruppo Fiat Auto)**, **ICT** e **Management Consulting**.
- **Gisella Vonesch** è **Coach accreditato PCC**, con una lunga esperienza di coaching; esperienze nel **gruppo ENI**.
- **3 Professionisti** nelle aree del recruiting, headhunting, assessment, training fanno parte del Team Sales Line.



BENEDETTO CARAMANNA

Benedetto Caramanna, 44 anni

• Principali esperienze professionali:

• Gruppo Fiat Auto (Società BGS)

• Principali incarichi : coordinamento e gestione del network dei distributori (**Automotive Dealers**); Coordinatore del marketing e delle campagne promozionali legate ai Dealers dell'area 2 Nielsen. Project Leader in attività nazionali legate alle vendite e al marketing.

• Managing Consulting

• Principali esperienze: Consulenze legate alle vendite per Aziende di dimensione medio/grande. Principali progetti gestiti: analisi dei mercati con particolare focus sulle strutture di vendita. Set-up Forze di vendita, Recruiting & Headhunting, Assessment, Training, Partnerships.

Profilo LinkedIn <http://www.linkedin.com/in/benedettocaramanna>



GISELLA VONESCH



Gisella Vonesch, 48 anni

• Principali esperienze professionali:

Gruppo ENI

Principali incarichi: coordinamento a livello di gruppo delle politiche di reclutamento e selezione, gestione attività formative di gruppo

HR Consulting

Principali esperienze: Responsabile di progetto e Assessor in attività di development/assessment individuali e di gruppo, Corporate ed Executive Coach, Formatrice e Docente presso una Scuola di Coaching accreditata da ICF. **Membro di International Coach Federation e di Federazione Italiana Coach. Coach accreditato PCC.**

SALES CONSULTING

- Supportiamo il Top Management dell'azienda con interventi mirati di Sales Consulting:

- CHECK-UP RETE VENDITA
- BENCHMARKING ORGANIZZAZIONI DI VENDITA CONCORRENTI
- SALES CYCLE ANALYSIS
- SALES & MARKETING ALIGNMENT
- SALES BEST PRACTISE
- ANALISI DI MERCATO SU ZONE/CANALI DISTRIBUTIVI
- SALES FORCE DESIGN
- PIANI DI INCENTIVAZIONE SALES FORCE
- ELABORAZIONE STRATEGIE COMMERCIALI



CASE HISTORY

Profilo del nostro cliente: Azienda italiana, settore Metalmeccanico, turnover 40 mio €

- Obiettivi: Il Top management dell'azienda nostra cliente ha voluto esaminare lo status della sua organizzazione di vendita e raffrontarlo con quello dei principali 5 competitors (60% market share) per individuare la Sales Best Practise più idonea.
- Intervento di Sales Consulting: Sales Line ha effettuato un benchmarking dettagliato sia sui competitors che sugli operatori (distribuzione intermedia) del canale, tramite interviste dirette ed analisi dati. I risultati emersi sono stati elaborati ed analizzati insieme all'azienda cliente; dopo questa prima fase, Sales Line ha elaborato la Sales Best Practise con guide operative per l'intera organizzazione commerciale.
- Timing: 14 giornate di consulenza.

RECRUITING

Ricerca e Selezione di Personale Commerciale e Business Partners

• Supportiamo la direzione HR e la direzione Commerciale effettuando la selezione di tutti i profili commerciali ed anche di business partners:

- FUNZIONARIO COMMERCIALE - TECNICO-COMMERCIALE
 - AGENTE DI COMMERCIO
 - AREA MANAGER
 - PRODUCT MANAGER
 - KEY ACCOUNT MANAGER
 - BUYER
 - BRAND MANAGER
 - EXPORT MANAGER
 - RESPONSABILE FRANCHISING
 - RESPONSABILE VENDITE
 - RESPONSABILE CANALE
 - DIRETTORE FILIALE
 - MARKETING MANAGER
 - DIRETTORE VENDITE
 - DIRETTORE COMMERCIALE
- AGENZIE DI RAPPRESENTANZA, CONCESSIONARIE, DISTRIBUTORI, BUSINESS PARTNERS



RECRUITING SPECIALISTI

Ricerca e Selezione di Specialisti

• Supportiamo, attraverso la nostra divisione "**Recruit Line** www.recruitline.it" la direzione HR effettuando la **selezione di specialisti** con esperienza in tutte le aree funzionali:

- Acquisti
- Logistica
- Commerciale
- Business Development
- Designer
- Engineering
- R&D
- Human Resources
- Legale
- ICT
- Produzione
- Project Management
- Qualità, Sicurezza



RECRUITING

Come operiamo

- l'headhunting è il nostro punto di forza; approcciamo ogni progetto di selezione identificando **CHI è il giusto candidato** per l'azienda e successivamente lo ricerchiamo direttamente nel market place, individuando le candidature più idonee ed interessate.
- Utilizziamo anche una nostra **banca dati interna** con un adeguato numero di profili qualificati in numerose industries.

	HEADHUNTING SALES LINE
-RICERCA CANDIDATI	<input checked="" type="checkbox"/>
-INTERVISTA TELEFONICA	<input checked="" type="checkbox"/>
-ANALISI PROFILO E CURRICULUM	<input checked="" type="checkbox"/>
-COLLOQUIO INDIVIDUALE CON CANDIDATI	<input checked="" type="checkbox"/>
-ASSESSMENT CANDIDATI	<input checked="" type="checkbox"/>
-PRESENTAZIONE ROSA QUALIFICATA CANDIDATI	<input checked="" type="checkbox"/>

RECRUITING

Pricing

- Abbiamo un modello di pricing chiaro e trasparente:
- 5.000 euro per agente di commercio
- 15% sulla RAL di impiegati
- 20% sulla RAL di Quadri e Dirigenti.
- Pagamento: 50% alla presentazione dei primi 3 profili in linea, saldo alla firma del contratto di lavoro con il candidato scelto.
- Note: per progetti complessi con un elevato numero di selezioni elaboriamo proposte ad hoc.

	HEADHUNTING SALES LINE
-ANTICIPO	ZERO
- SELEZIONE AGENTI €	5.000
-SELEZIONE IMPIEGATI €	15% ral
-SELEZIONE QUADRI E DIRIGENTI €	20% ral
-GARANZIA DI SOSTITUZIONE AGENTI E IMPIEGATI	3 MESI
-GARANZIA DI SOSTITUZIONE QUADRI E DIRIGENTI	6 MESI

Alcune Case histories

-Selezione n. 18 Agenti – Settore Informatico - Italia	Complessa Selezione in tutta Italia, professionisti del canale ICT, tempi 120 gg
- Selezione n. 12 Agenti – Settore Alimentare Food – Surgelato – Area Nord e Centro Italia	Selezione centro nord Italia, professionisti del canale Catering , tempi 90 gg
- Selezione Area Manager – Canale Farmacia-OTC	Selezione mirata a un manager del canale farmacia, tempi 25 gg
- Selezione Export Area Manager - Impiantistica	Brillante giovane Export Manager proveniente dal settore, tempi 38 gg
- Selezione 6 Distributori Area – Office Equipment	Recruiting mirato alla costruzione di un nuovo canale di vendita, tempi 100 gg
- Selezione Direttore Operations - Responsabile Qualità – Responsabile Acquisti Senior – Responsabile Ufficio Progettazione	Selezione mirata al recruiting di un Dirigente e 3 specialisti, tempi 45gg

RECRUITING

Vantaggi Sales Line

-PROCESSO DI RICERCA E SELEZIONE CURATO DA **PROFESSIONISTI DELL'AREA COMMERCIALE E DELLE RISORSE UMANE**, CON LUNGA ESPERIENZA DI SELEZIONE, ASSESSMENT E TRAINING.

-**TEMPI RAPIDI**: 25 GIORNI IN MEDIA

-**NESSUN ANTICIPO**

-**REFERENZE**

-**ATTENZIONE AL R.O.I.**

-**GARANZIA DI SOSTITUZIONE**



DEVELOPMENT

- Sales Line supporta le aziende nella progettazione e realizzazione di programmi di training mirati per l'organizzazione commerciale, per migliorare le **conoscenze**, le **competenze** e le **capacità** dei venditori e degli area managers.
- Approfondiamo con la Direzione Commerciale e HR quali **skills** e **knowledge** sviluppare in base alla **complessità del processo di vendita** e del **contesto competitivo**.
- Analizziamo quali sono i **critical points** che richiedono maggiore focus.
- Esaminiamo chi sono i "**best in class**" tra gli area manager e i venditori per esaltarne i punti di forza ed utilizzarli come modello.
- Suggeriamo, come punto di partenza, un **assessment della rete vendita** con targeted interviews con ogni singolo venditore e ciascun area manager, per comprendere l'attuale status e disegnare, così, un **development program** che sia realmente "**effective**".



ASSESSMENT

- la valutazione è effettuata con una **target interview** della durata di 60-90 minuti circa; il colloquio è condotto da esperti assessors in area commerciale.
- Per ogni singola area gli Assessors utilizzano sia dei test già collaudati che esercitazioni. Per ogni area l'intervistato viene valutato con punteggio va da 10 a 100; la **scorecard** è accompagnata da alcune note dei valutatori. Viene anche dato un peso ponderato ad ogni area esplorata, in accordo con l'azienda cliente.



Assessment > area esplorate : esempio per venditore

1. PROFILO:

- aspetto
- comunicazione verbale
- capacità di presentazione

2. ADATTABILITA':

- grado di resistenza del venditore agli ostacoli

3. MOTIVAZIONE:

- motivazione ed obiettivi professionali e personali

4. RELAZIONE CLIENTE:

- capacità di ascolto attivo
- capacità di identificare le esigenze del cliente e il relativo grado di importanza
- capacità di bilanciare le esigenze del cliente con quelle aziendali
- capacità di elaborare proposte efficaci

5. PLANNING :

- capacità di pianificazione del tempo - agenda
- capacità organizzative

6. NEGOZIAZIONE :

- Gestione obiezioni
- capacità negoziali



TRAINING ESPERIENZALE

- Sales Line, per rendere i progetti di development realmente “produttivi”, crea percorsi sempre tarati ad hoc sulla reali esigenze dell’azienda cliente. I nostri programmi si basano su una combinazione di metodi di apprendimento oramai consolidati sul campo, ma il tratto che ci distingue è il

training basato sull’esperienza

*l'esperienza è il tipo di insegnante più difficile.
Prima ti fa l'esame, e poi ti spiega la lezione.*



TRAINING ESPERIENZIALE PER VENDITORI

- E' una modalit  innovativa che si basa su metodi di simulazione di situazioni reali; utilizziamo tecniche di **role playing**.
- Nel corso del training i partecipanti svolgono il ruolo di partecipanti ad una task force di un gruppo di venditori di un'azienda con molti problemi da risolvere.
- I nodi da sciogliere saranno quelli sui quali l'azienda decide di far sperimentare i suoi venditori (negoziazione, fidelizzazione del cliente, time management, sales economics....). Si costruiscono dei casi ad hoc ed i partecipanti prima "**risolvono**" la situazione poi gli si spiega cosa ha funzionato bene e cosa avrebbe dovuto essere migliorato e come farlo.
- Il docente simula di essere l'Area Manager dei partecipanti, che affida i compiti e poi verifica (fatto bene/fatto male) e sviluppa i collaboratori (cosa e come si poteva fare di diverso).
- Prevediamo anche l'inserimento di **training games**, in base al programma scelto, per esaminare punti che richiedono un approfondimento speciale.



ECONOMICS – KEY POINTS:

Qui di seguito una sintesi del programma "Economics"

* Note: da adattare in base al percorso scelto ed al target

- Definizione di ROI
- Definizione di Margin (Front e Back)
- Definizione di Mark-Up
- Bonus e Contributi
- Definizione di DSO
- Definizione di P&L

Modulo con numerose esercitazioni.



COMMUNICATION – KEY POINTS:

Qui di seguito una sintesi del programma
"Communication"

* Note: da adattare in base al percorso scelto ed al target

- Comunicazione verbale
- Linguaggio del corpo
- Capacità di presentazione
- Capacità di ascolto attivo ed interpretazione
- La visita sul punto vendita
- Elaborazione di proposte efficaci

Modulo con numerosi *case (Role Playing)*.



TIME MANAGEMENT – KEY POINTS:

Qui di seguito una sintesi del programma
"Time Management"

* Note: da adattare in base al percorso scelto ed al target

- Definizione degli obiettivi
- "urgente o importante"
- Le attività
- Creazione calendario attività e strumenti di programmazione
- List delle cose da fare
- Perdite di tempo
- Idee per la gestione del tempo

Modulo con numerosi *games*.



NEGOTIATION – KEY POINTS:

Qui di seguito una sintesi del programma
"Negotiation"

* Note: da adattare in base al percorso scelto ed al target

- Il processo di negoziazione
- Il profilo del buon negoziatore
- Strategie di Negoziazione
- Il timing nella negoziazione
- Offerte e controfferte
- La scadenza nella negoziazione
- L'approccio mentale nella trattativa
- Tecniche di chiusura

Modulo con numerosi *negotiation games (Role Playing)*.



COACHING

- Il Coaching ha lo scopo **migliorare le performance**, aiutando la persona a comprendere e apprendere, per sviluppare il proprio potenziale !
- Sales Line, in cooperazione con Coach professionisti certificati FIC <http://www.coachfederation.it/> è in grado di integrare i progetti di Training Program con **percorsi di coach sia a livello individuale che di Team.**
- **Per approfondimenti:**
http://www.salesline.it/pdf/Sales_Line_Coaching.pdf



CASE STUDY

- I nostri Training program sono "su misura" per gruppi anche contenuti e con budget "tight".
- Per un'azienda nostra cliente abbiamo realizzato un progetto per un gruppo di 10 venditori:
 1. Assessment per ciascun venditore – durata 70 min. cad.
 2. 1 giornata di training in aula: **IL FUNNEL DELLA VENDITA**
 3. 1 giornata di training in aula: **NEGOZIAZIONE**
 4. 1 giornata di training in aula: **TIME MANAGEMENT**
 5. 3 interventi di webtraining di 1h cad.

Costo progetto : 12k €



PERCHE' SCEGLIERE SALES LINE

- Un gruppo di professionisti con comprovate esperienze di successo in ambito "Sales", in Italia e all'estero.
- Una struttura snella per non appesantire i costi, flessibile nell'adattarsi al Cliente e veloce nell'esecuzione.
- Un network di contatti in area commerciale nelle principali industries.
- Un Business Model legato alla "Corresponsabilità" sui risultati effettivi.



LAVORIAMO CON:

SALESLINE



PARTNERS



Consulenza di Direzione Aziendale

SRA

**Avv. Angela Roveda
Studio Roveda e Associati**

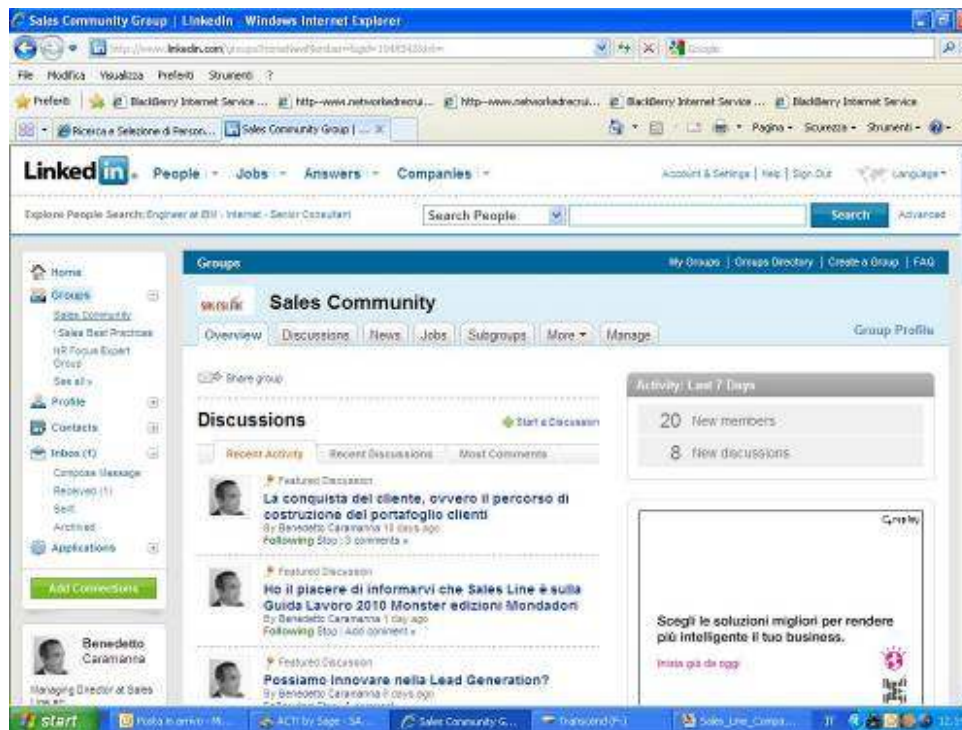
Aree di attività:

- Gestione legale dei rapporti di lavoro
- Diritto commerciale e dei contratti
- Risoluzione delle controversie in materia civile e commerciale

SALES COMMUNITY



Sales Line sostiene e promuove il **gruppo di discussione Sales Community** (piattaforma LinkedIn)
<http://www.linkedin.com/e/vgh/1948342/>



CONTATTI

Sales Line s.r.l.

Sede Legale e Operativa:
Via Sansovino, 30
20133 Milano
phone +39 0297373313
fax.+39 0270033588

capitale sociale 25.000 euro
C.F. e P.IVA 06203830960
Numero REA MI - 1876514

Website www.salesline.it
Email contatto@salesline.it

Sales Line è sulla **Guida Lavoro 2010 Monster edizioni Mondadori**
http://www.lafeltrinelli.it/products/9788804594505/Guida_al_Lavoro_Monster_2010/.html

Sales Line è una società **autorizzata dal Ministero del Lavoro** per la ricerca e selezione di personale
