



1.5. Начальник корпоративных продаж

В ходе проведенного исследования была собрана и обработана информация об уровне фиксированной заработной платы и выполняемых Начальником корпоративных продаж функциональных обязанностях. Итоги сведены в таблицы и графики. В Таблице 9 приводятся значения уровня оплаты труда, предлагаемого работодателями. Динамика предложений работодателей по уровню заработной платы за период I-ое полугодие 2006 г. – I-ое полугодие 2007 г. отражена на рис. 9. В Таблице 10 приводятся уровни оплаты труда, запрашиваемые кандидатами. На рис. 10 показана динамика запрашиваемой кандидатами заработной платы за период I-ое полугодие 2006 г. – I-ое полугодие 2007 г.

Таблица 9

Фиксированная заработная плата, предлагаемая работодателями			
	Нижний уровень, \$/мес.	Наиболее часто встречающийся уровень (мода), \$/мес.	Верхний уровень, \$/мес.
I-ое полугодие 2007 г.	1 500	2 500	4 000
Рост к I-му полугодию 2006 г., %	88%	67%	33%

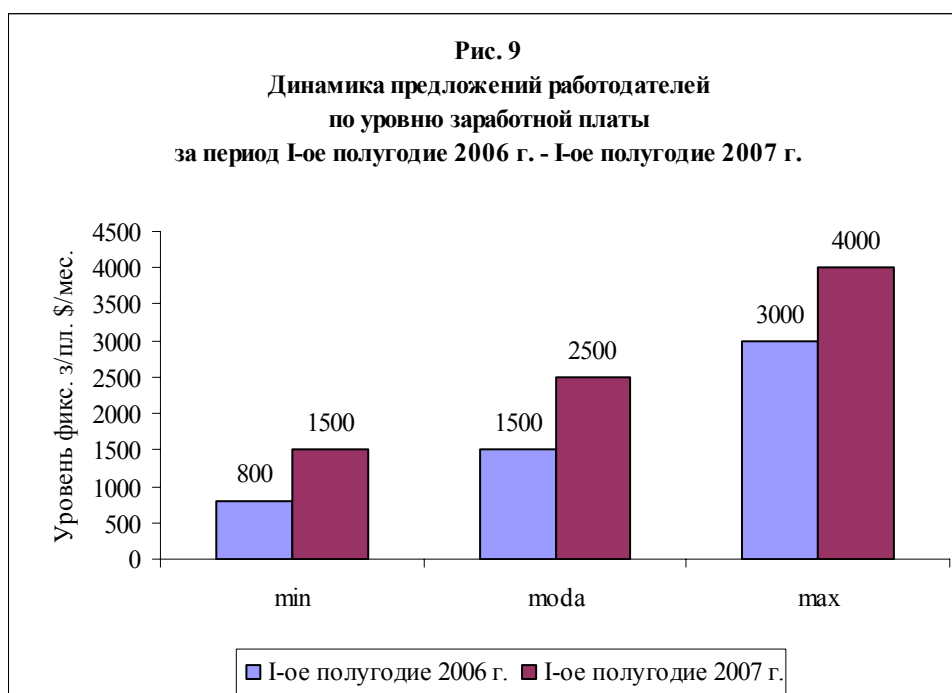




Таблица 10

Фиксированная заработная плата, запрашиваемая кандидатами			
	Нижний уровень, \$/мес.	Наиболее часто встречающийся уровень (мода), \$/мес.	Верхний уровень, \$/мес.
I-ое полугодие 2007 г.	2 000	2 500	3 500
Рост к I-му полугодю 2006 г., %	150%	56%	40%



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.