

WORKtest[®]

PRACOVNÍ POZICE

PSYCHODIAGNOSTICKÝ AUDIT

JMÉNO A PŘÍJMENÍ: DEMO DALŠÍ DEMO

DATUM VYHOTOVENÍ TESTU: 10.12.2014

UPOZORNĚNÍ:

Komplexní výstup psychodiagnostiky WORKtest[®] obsahuje 2 části. Jednu verbální, popisující přehled hodnotících kritérií (způsobilostí) a grafickou část uvádějící měřitelné hodnoty kritérií, která je součástí tohoto výstupu. Závěr grafické části výstupu tvoří celkové skóre hodnocení, závěr a doporučení, informaci jak číst výsledky grafu a upozornění.

Popisovou část nedoporučujeme interpretovat bez grafické části.

Assessment s.r.o., Ohradní 1464, 251 68 Kamenice,

Společnost byla zapsána u obchodního rejstříku, vedeném u Městského soudu v Praze oddíl C, vložka 167938.

WORKtest[®], GSM:+420 777022543, www.worktest.cz, [testy - korupce.cz](http://testy-korupce.cz), [www.i - recruitment.cz](http://www.i-recruitment.cz)

Všechna práva, zejména autorské právo a průmyslová ochranná práva WORKtest jsou výhradním vlastnictvím Mgr. Evy Urbanové a společnosti Assessment, s.r.o. která je držitelem licence na WORKtest[®]. Žádná část díla nesmí být v jakékoliv formě (tiskem, jako fotokopie, elektronickými či jinými metodami) reprodukována bez písemného souhlasu společnosti.

Assessment tým a support podpora WORKtest[®]: ed@worktest.cz

V Praze dne 14. 12. 2016.



DEMO DALŠÍ DEMO, 2.6.1963

OBOR: OBCHOD, NÁKUP A PRODEJ

VHODNOST	POŽADAVKY	MANAŽER VZTAHU (RELATIONSHIP MANAGER)
kvalitní 75%	KOMPETENCE, PRAVOMOCI, ODPOVĚDNOSTI	Zodpovídá za: styk s významnými klienty, systematickou a samostatnou obchodní akvizicí nových klientů, spolupráci při přípravě, koordinaci a realizaci marketingových a reklamních akcí.
	POŽADAVKY NA VÝKON	Znalosti, schopnosti, dovednosti: VŠ vzdělání, ekonomické uvažování, obchodní dovednosti, velmi dobré komunikační a prezentační schopnosti, odolnost vůči stresu, odpovědnost, samostatnost, reprezentativní vystupování, schopnost zaujmout a přesvědčit, touha a schopnost uspět.
VHODNOST	POŽADAVKY	OBCHODNĚ-TECHNICKÝ REPREZENTANT
ucházející 55%	KOMPETENCE, PRAVOMOCI, ODPOVĚDNOSTI	Zodpovídá za: péči o stávající zákazníky (jednání se zákazníky, poradenská činnost), akviziční činnost (získávání nových zákazníků), prezentace, školení, konzultace a návrhy technického řešení, implementaci nových výrobků na trh.
	POŽADAVKY NA VÝKON	Znalosti, schopnosti, dovednosti: SŠ vzdělání, ŘP sk. B, k dispozici vlastní automobil, ochota cestovat, dynamická, samostatná osobnost s produktivním přístupem a orientací na výsledky, velmi dobré vyjadřovací schopnosti, reprezentativní vystupování, přesvědčovací schopnosti.
VHODNOST	POŽADAVKY	SPECIALISTA PÉČE O ZÁKAZNÍKY - CALL CENTRUM
ucházející 55%	KOMPETENCE, PRAVOMOCI, ODPOVĚDNOSTI	Zodpovídá za: telefonickou péči o nové a stávající zákazníky, poskytování informací dle jejich přání a požadavků, prodej služeb a produktů společnosti, vysvětlování ovládání mobilních telefonů, řešení reklamací, provádění změn v účetním a databázovém systému, vše po telefonu v nepřetržitém provozu.
	POŽADAVKY NA VÝKON	Znalosti, schopnosti, dovednosti: SŠ vzdělání ukončené maturitou, výborné komunikační schopnosti, příjemný hlasový projev, velmi dobrá znalost práce na PC, zákaznická orientace a analytické myšlení, pozitivní přístup k prodeji po telefonu, přizpůsobivost a ochota k dalšímu vzdělávání.
VHODNOST	POŽADAVKY	SENIOR SPECIALISTA PRODEJE RETAIL
nevhodný pod 50%	KOMPETENCE, PRAVOMOCI, ODPOVĚDNOSTI	Zodpovídá za: dosažení popř. překročení stanovených prodejních cílů společnosti prostřednictvím efektivního řízení svěřeného segmentu/prodejních kanálů, dodržování příslušných klíčových procesů a pracovních postupů za účelem maximální spokojenosti zákazníků a optimalizace prodejního procesu, za implementaci schválené strategie ve svěřeném segmentu, udržení svěřených zákazníků a akvizici nových příslušnému prodejnímu segmentu, podílí se na přípravě obchodní strategie společnosti ve svěřeném segmentu, navrhuje a řídí úpravy činnosti/procesů pro jednotlivé prodejní kanály daného segmentu, ve spolupráci s marketingem navrhuje a implementuje prodejní kampaně s cílem naplnit obchodní strategii segmentu, průběžně sleduje a vyhodnocuje ekonomické a výkonové ukazatele za svěřený segment.
	POŽADAVKY NA VÝKON	Znalosti, schopnosti, dovednosti: VŠ vzdělání - ekonomický směr, praxe 3 roky, aktivní znalost AJ, dobrá znalost práce na PC (MS Office), zkušenosti s tvorbou strategií pro prodejní kanál či segmenty zákazníků, zkušenosti s řízením vztahu se zákazníkem, prodejní a prezentační dovednosti, organizační a komunikační dovednosti, ŘP sk.B.
VHODNOST	POŽADAVKY	REGIONÁLNÍ OBCHODNÍ MANAŽER (AREA SALES MANAGER)
nevhodný pod 50%	KOMPETENCE, PRAVOMOCI, ODPOVĚDNOSTI	Zodpovídá za: kompletní zajištění prodeje v určitém regionu, vedení týmu obchodních zástupců, jejich školení, tréninky, částečné určování strategie prodeje v daném regionu, sledování obchodních ukazatelů v daném regionu, reporting centrálnímu vedení společnosti, zajištění marketingové podpory prodeje v rámci regionu, spolupráce s brand manažerem nebo produkt manažerem.
	POŽADAVKY NA VÝKON	Znalosti, schopnosti, dovednosti: VŠ vzdělání, obchodní a manažerské uvažování a dovednosti samostatnost, loajalita, silná zákaznická orientace, schopnost navázat a rozvíjet vztahy, nadhled, flexibilita, schopnost hledání alternativ, řešení problémů.