



# ***INTERIM SALES LEADERSHIP***

*La soluzione ideale per formare, rinvigorire, entusiasmare, motivare la tua rete di vendita, attraverso sales manager di grande esperienza e con investimenti variabili correlati ai risultati conseguiti.*



*La competizione in atto oggi in ogni mercato obbliga ad una ricerca di efficacia assoluta in area vendite, pena essere velocemente spinti ai margini del proprio mercato di riferimento.*

*Parallelamente, talvolta le aziende vivono pericolosi momenti di stallo: nuovi concorrenti particolarmente aggressivi, una rete di vendita sfiduciata e stanca, la mancanza di una leadership forte in area vendite, oppure semplicemente la necessità di implementare una struttura commerciale moderna ed adeguata all'odierna tensione competitiva.*

*In tutti questi casi, poter contare su una leadership temporanea, efficace e risoluta in area vendite potrebbe fare la differenza tra una crescita stabile del business e... qualcosa di meno gradito.*

*Un **Interim Sales Manager** di grande esperienza è in grado, in tempi brevi e con costi variabili, di affrontare qualsiasi sfida in area vendite con efficacia e creando i presupposti per una crescita costante del tuo business anche per il futuro.*

Tra i molti benefici dell'utilizzo di un **Interim Sales Manager**, alcuni sono particolarmente importanti:

- **Competenze eccellenti:** non dovrai farti carico del rischio di sbagliare l'assunzione: i nostri interim sales manager sono tra i migliori del mercato. Se così non fosse sarebbero già stati costretti a cambiare mestiere.
- **Assenza di costi fissi :** costi fissi irrisori, e remunerazione quasi completamente legata al risultato. E' la migliore garanzia per un'attività svolta mettendo mente e cuore al servizio del risultato.
- **Investimento molto contenuto:** l'interim sales manager ha diritto alla remunerazione solo per il tempo che viene concordato per la gestione efficace del tuo progetto. Un'ora, un giorno, una settimana al mese, a seconda della complessità e dell'articolazione del progetto.
- **Acquisizione di know-how di alto livello:** portata a termine con successo la missione, l'interim sales manager saluta e se ne va. Tuttavia, nel corso della sua attività, dissemina in azienda tutto il suo sapere e la sua esperienza, che per sempre rimangono patrimonio dell'azienda stessa.





Ogni progetto, dal più semplice al più complesso, è composto da varie fasi, coerenti e coordinate tra loro:

•**Analisi iniziale:** assieme al cliente, TFV effettua un'analisi di contesto, per comprendere appieno le dinamiche del business, le implicazioni del mercato di riferimento, le caratteristiche e la cultura dominante dell'azienda, gli obiettivi che quest'ultima desidera raggiungere. Questa attività può essere condotta attraverso interviste, analisi documentale, diagnostici od altro e coinvolge, con assoluta riservatezza, il cliente stesso.

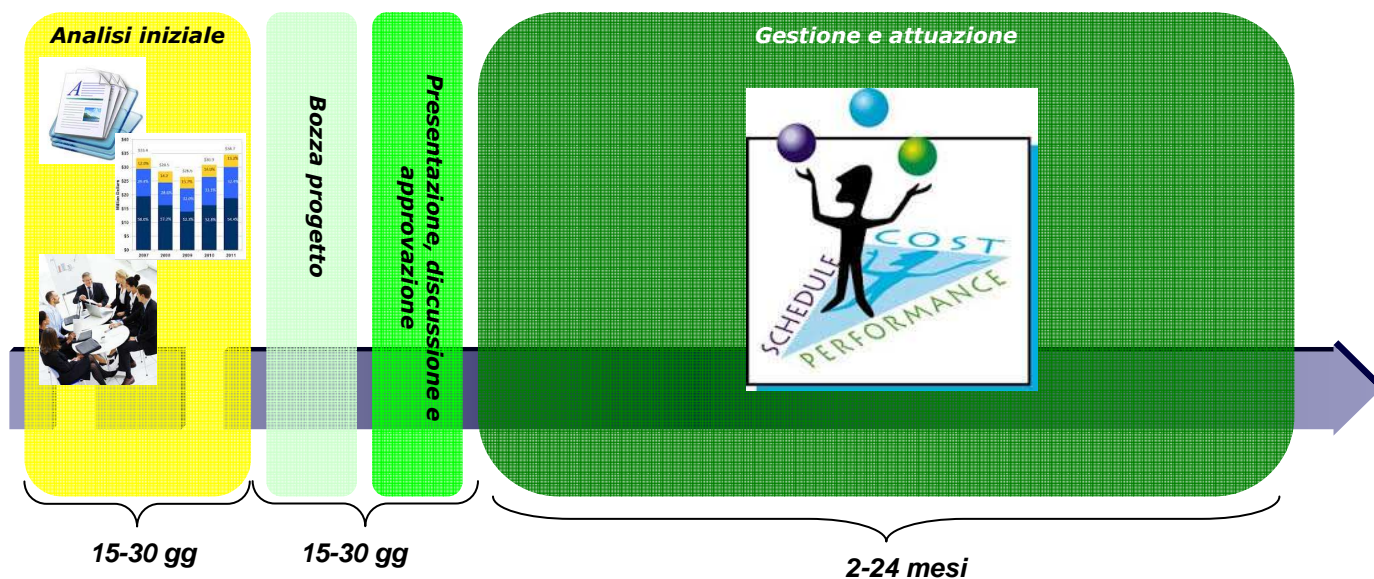
•**Bozza di progetto:** Se TFV giudica di essere in grado di svolgere la missione con successo, elabora una bozza di progetto, completa di obiettivi, modalità, tempi e investimenti e la presenta al cliente.

•**Presentazione e discussione del progetto:** il progetto viene presentato e discusso nei dettagli assieme al cliente e, in caso di accettazione da parte di quest'ultimo, inizia la fase operativa:

- Nomina di un capo progetto (che sarà l'interfaccia formale con il cliente stesso) e di un interim sales manager.

- Se del caso, kickoff meeting in azienda per la presentazione e il lancio del progetto

•**Gestione e attuazione:** questa è la fase operativa del progetto, nel corso della quale vengono attuate le decisioni aziendali. Tutta l'attività svolta è oggetto di reportistica puntuale e molto frequente al cliente, favorendone inoltre la partecipazione e il coinvolgimento. Inoltre, l'interim sales manager si occupa di fornire al cliente stesso tutti gli strumenti operativi e gestionali eventualmente necessari per consentirgli una gestione autonoma al termine della missione.



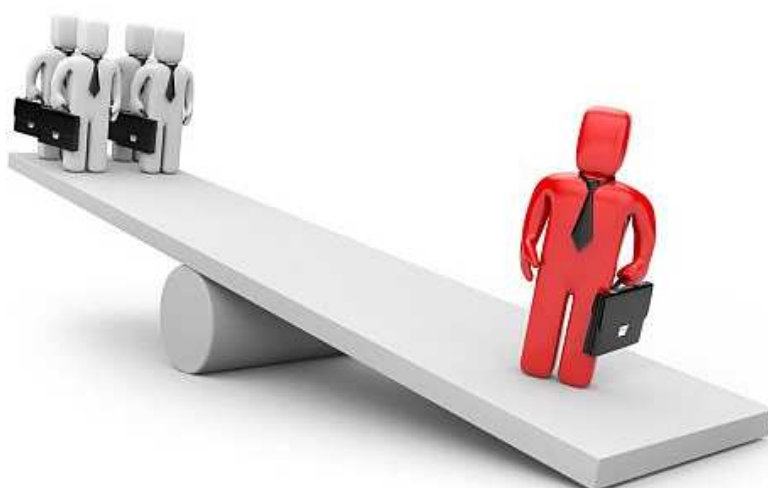


*Un aspetto chiave del successo di queste operazioni è rappresentato dalla qualità della componente professionale posseduta dall'**interim sales manager**.*

*TFV opera con un gruppo di manager di elevata esperienza e con tanti successi alle spalle; qualora, per un particolare mercato non avesse immediatamente disponibile il manager più indicato e in grado, sia attraverso un aggiornato database, sia per mezzo di attività di ricerca diretta, di entrare in contatto con i migliori professionisti di ogni settore, manager che hanno già dimostrato in molte occasioni di essere in grado di fare la differenza.*

*Il capo progetto, invece, è sempre una risorsa interna di TFV. Questo garantisce ancora migliore uniformità degli standard operativi adottati.*

*Solitamente l'interim sales manager è sovradimensionato rispetto al ruolo che, temporaneamente, è chiamato a ricoprire e questo fatto, assieme all'esperienza del capo progetto, lo pone in condizione di assicurare standard operativi molto elevati.*



*Per saperne di più, richiedi maggiori informazioni via mail scrivendo a:  
[gianluigi.olivari@turboformazionevendita.com](mailto:gianluigi.olivari@turboformazionevendita.com)*