

Importancia de una Buena Selección de la Fuerza de Ventas

El proceso de reclutamiento, selección y contratación de vendedores es una tarea muy importante porque contratar al personal adecuado puede hacer la diferencia en un proceso de ventas. Dado que los buenos vendedores deben reunir habilidades, conocimientos, experiencia y actitud hacia la venta, su selección implica mucha responsabilidad pues formarán parte de la fuerza de ventas que hará que los productos o servicios de la empresa lleguen a las manos de los consumidores.

Para iniciar este proceso deben determinarse tres variables clave:

- El tipo de puesto.
- El perfil de puesto,
- Y cuál será el objetivo que la empresa quiere cumplir a través de la contratación de este empleado.

En algunas empresas se selecciona al personal para el área de ventas tomando en cuenta las características del producto y las estrategias de mercadotecnia planteadas. Por ejemplo, si la empresa vende autopartes, se contratarán personas que tengan conocimiento sobre automóviles. Todo tiene que ver con contratar al candidato que más se acerque a nuestro perfil de puesto.

Importancia de una Buena Selección de la Fuerza de Ventas



Referencia:

Acosta Véliz, M. et Al (2018). La administración de ventas. Conceptos clave en el siglo XXI. Recuperado de: <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/02/La-administracion-de-ventas.pdf>