



Mr. Thomas Sample

PROFESJOGRAM - OPIS: Sales Director

01.01.0001

Poufne

CHARAKTERYSTYKA STANOWISKA

Rezultat stworzonego Profilu Stanowiska sugeruje, że kompetencje wymagane od osoby na tym stanowisku powinny zawierać zdolność do:

- Bycia mentorem, doradzania, prowadzenia i wspierania tych, którzy nie są pewni siebie w obszarze swoich kompetencji, budując morale i osobisty szacunek, oraz zachęcania innych by dali z siebie to, co najlepsze.
- Tworzenia pozytywnej atmosfery, innowacyjnego nastawienia, które zachęci ludzi do angażowania się w powierzone zadania i, jeśli to konieczne, wychodzenia poza swoje obowiązki, aby osiągać kluczowe zadania.
- Swobodnego podchodzenia do ludzi i motywowania ich, by dostrzegali możliwości i osiągalni wysokie standardy.
- Zachowywania pewności siebie w obliczu trudnych sytuacji, przekonywania innych do tworzenia idei i nowych możliwości, jak również wzbudzania entuzjazmu i zachęcania ich do radzenia sobie z trudnymi sytuacjami za pomocą niestandardowych rozwiązań.
- Tworzenia poczucia ciągłego dążenia do doskonałości.
- W razie konieczności stawania w pozycji władzy, ciągłego dążenia do przestrzegania harmonogramów i terminów, aby poradzić sobie z problemami.
- Dążenie do zachowania niezależności opinii i podglądów, zachowując silną wolę w sytuacji, gdy bardziej asertywne osoby mogą próbować tłumić myśli i pomysły innych osób.
- Aktywne i energiczne podejście do pracy, dokładanie starań by doprowadzić sprawę do końca, jednocześnie radząc sobie z różnorodnością zadań.

Profil Stanowiska sugeruje, że osoba pełniąca tę rolę powinna być przyjazna, asertywna, niezależna, umieć pracować w szybkim tempie, posiadać umiejętności motywowania innych. Zdolność do łatwego nawiązywania kontaktów i komunikowania się są również kluczowymi umiejętnościami, jako że stanowisko to może wymagać wpływania i przekonywania różnych ludzi w zmieniających się sytuacjach. Tworzenie wielu kontaktów i zaangażowanie w sprzedaż produktu lub koncepcji poprzez zwiększanie akceptacji mogą być ważne dla tej funkcji. Osoba na tym stanowisku powinna lubić sytuacje stanowiące wyzwanie, posiadać elastyczność do pracy nieustrukturalizowanym środowisku, gdzie istnieje swoboda działania i uprawnienia do podejmowania decyzji. Praca ta będzie najlepiej wykonywana przez osobę, która jest pewna siebie, entuzjastyczna, przyjacielska, pozytywnie nastawiona, inicjująca działania, lubi współzawodniczyć, jest żądna przygód, aktywna, rzutka, czujna i niezależna. Osiąganie rezultatów za pośrednictwem ludzi jest ważne dla tego stanowiska.

Należy pamiętać, że przy porównaniu Profilu Osobowego z Profilem Stanowiska należy brać pod uwagę pełną analizę i wszystkie wnioski, a także, co równie istotne, wszelkie dane biograficzne.

SUGESTIE DLA OSOBY PRZEPROWADZAJĄCEJ WYWIAD - OPIS STANOWISKA

Sales Director

Poniższe stwierdzenia mają zastosowanie w odniesieniu do Profilu Stanowiska który został stworzony dla pozycji Sales Director.

Jeśli zgadza się Pan/ Pani z większością tych stwierdzeń, można sądzić, że Profil Stanowiska stworzony dla tej funkcji będzie właściwy i odpowiadający rzeczywistym wymaganiom roli.

Komunikacja (Wysokie K)

- Od zwycięskiego kandydata będzie się czasami wymagać działań socjalnych i wypełniania obowiązków na rzecz społeczności poza organizacją.
- Optymalne byłoby, by pozycja ta została obsadzona przez kogoś o pewnym sobie i spokojnym podejściu.
- Poszukiwani będą kandydaci przejawiający naturalną pewność siebie.
- Ważnym atrybutem będzie umiejętność robienia korzystnego wrażenia na innych.
- Istotnym elementem pracy jest zdobywanie entuzjastycznego zaangażowania innych.

Dominacja (Wysokie D)

- Umiejętność rozwiązywania problemów i stosowania odpowiednich środków zaradczych będzie korzystna dla wybranej osoby.
- Styl asertywny lecz nie agresywny może być oczekiwany na tym stanowisku.
- Umiejętność dostosowywania się i łagodność mogą niekoniecznie być wymagane od zwycięskiego kandydata.
- Zdolność do ustanawiania trudnych celów może być ważnym wymogiem roli.
- Szybka reakcja na zmiany spotka się z pozytywnym przyjęciem.

Adaptacja (Niskie A)

- Kandydaci posiadający silną wolę i niezależni będą pasować do szeregu ważnych elementów roli.
- Zdecydowana, a nawet czasami niekonwencjonalna niezależność będzie wymagana na tym stanowisku.
- Osoba działająca w zgodzie z polityką, systematyczna i perfekcjonistyczna może nie pasować do kluczowych wymogów tej posady.
- Wydaje się, że na stanowisko to potrzebni są ludzie wytrwali oraz posiadający zdecydowane opinie i w taki sposób podejmujący decyzje.
- Rekomendowani kandydaci w większości przypadków będą wytrwali i czasem nieprzewidywalni w postawach jakie mogą przyjmować.

Stabilizacja (Niskie S)

- Samokrytyka i poszukiwanie winy będą odgrywać istotną rolę w osiągnięciu najlepszych wyników.
- Na stanowisko to potrzebni są kandydaci którzy niecierpliwie dążą do osiągnięć na wysokim poziomie, a których nie satysfakcjonuje tylko status quo.
- Kandydaci którzy nieustannie poszukują nowych i lepszych sposobów wykonywania zadań będą pasować do tej roli.
- Mobilność i czujność będą wymagane od wybranych osób chcących osiągać satysfakcjonujące rezultaty na tym stanowisku.
- Osoby niecierpliwie dążące do wyników będą się kwalifikować do wstępnej selekcji na to stanowisko.

