

Алгоритм #12

# 35 вопросов для собеседования РОП

Полный гайд для качественной оценки кандидатов на позицию  
Руководителя Отдела Продаж

## О Германе Юне

Я не занимаюсь теорией менеджмента — я сразу говорю, какие конкретные шаги нужно предпринять уже завтра, чтобы кардинально изменить систему управления в компании

- ✓ Основатель Школы Булатных менеджеров — школу прошли +450 руководителей со 100% результатом

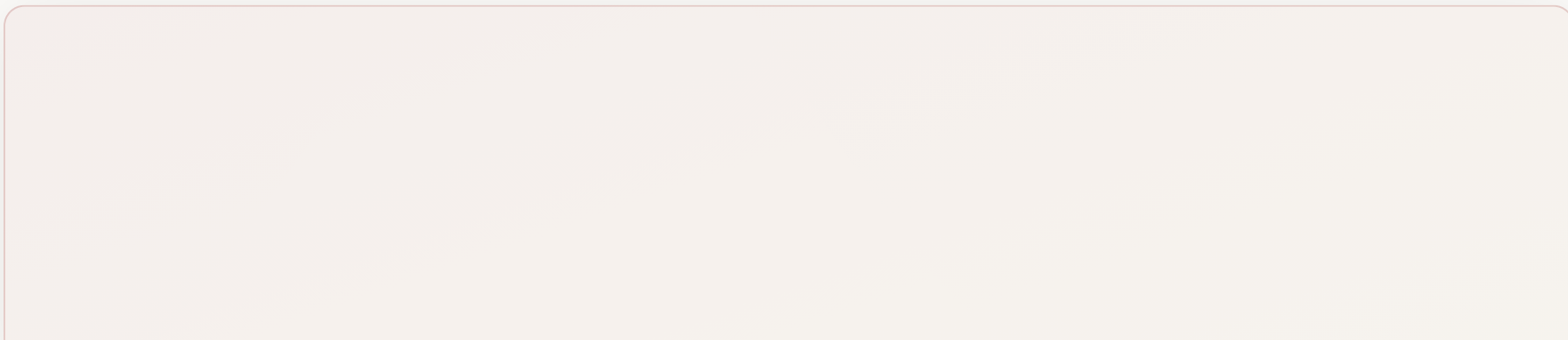




- ✓ Автор книги "Iron-менеджер" (издательство «Бомбора» (ЭКСМО))
- ✓ Разработал более 12 авторских управленческих техник, которые увеличивают прибыль компаний в 2-3 раза за год
- ✓ Помог заработать более 650 млн. руб дополнительной прибыли клиентам
- ✓ Управлял ООО ЭнергоИнжиниринг (500 млн. руб.) не участвуя в операционке

*Весь мой 35-летний опыт посвящен реальному бизнесу и настоящим реорганизациям компаний в 10 отраслях. 16 отраслей и ниш, работал с командами до 2000 сотрудников, с компаниями с оборотом до 5 млрд рублей*

## Система оценки кандидатов



Подбор руководителя отдела продаж — критически важная задача для любого бизнеса. Эти 35 вопросов помогут вам провести глубокую оценку кандидата по всем ключевым компетенциям: от личных качеств до профессиональных навыков управления командой.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА

## Стратегическая диагностика с командой Германа Юна

Разберём ваш бизнес, найдём узкие места и точки роста — и дадим конкретный план действий.

 [Оставить заявку](#)

✔ Команда Германа свяжется с вами и согласует время