



Остапенко Николай Петрович

Менеджер по продажам

Кандидат

+38 097 097 09 70

ostapenkomp@gmail.com



ОТВЕЧАЕТ ТРЕБОВАНИЯМ

Уровень компетенций

20

КОММУНИКАЦИЯ

55

КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

10

КОМПЕТЕНЦИЯ

85

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОДАЖИ

47

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

5

ТРАНСПОРТ

Значение баллов

✓ 0-25 баллов

Возможны существенные пробелы в понимании или применении навыков

✓ 26-50 баллов

Минимальное понимание, но требуют развития

✓ 51-75 баллов

Заметный базовый практический опыт

✓ 76-100 баллов

Глубокие знания, уверенное применение, лидерские или экспертные качества

Профессионально-психологический портрет

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Не выявлены чёткие сильные стороны, которые соответствовали бы требованиям должности Менеджера по продажам биметаллических листов.

ЗОНА ДЛЯ РОСТА

Развитие клиентской базы, приобретение опыта в международных продажах, освоение знаний о таможенных процедурах, навыков управления автомобилем. Необходимо развивать навыки эффективной коммуникации и ведения переговоров.

Аналіз дієслів

89%
ИНИЦИАТОР



Общая аналитика кандидата

КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ

20

Кандидат продемонстрировал низкую способность к коммуникации в рамках оцениваемых навыков. На все вопросы о ведении переговоров, способности к активному слушанию и умении решать конфликты был ответ «Нет», что свидетельствует об отсутствии опыта или уверенности в соответствующей области. Эти показатели требуют серьезного внимания перед включением обязанностей на должности менеджера по продажам, которая требует высоких коммуникационных навыков.

КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

55

Кандидат не смог предоставить никакой конкретной информации относительно клиентской базы, включая количество имеющихся клиентов, сегментацию или уровень доверия. Это говорит о низкой компетентности в сфере управления клиентской базой и продаж биметаллических листов за рубежом.

ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С КОМПЕТЕНЦИЕЙ

10

Кандидат не смог ответить на поставленный вопрос относительно разработки стратегии продаж для нового продукта в B2B-сегменте. Это говорит об отсутствии понимания ключевых аспектов темы: анализа рынка, определения целевой аудитории, каналов сбыта, методов привлечения клиентов, а также оценки рисков и возможностей.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОДАЖИ

85

Кандидат имеет большой опыт работы с международными клиентами в сфере продаж, знаком с таможенными процедурами и владеет иностранными языками на достаточном уровне. Это расширяет его возможности для эффективной работы на должности менеджера по международным продажам.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

47

Ответы на вопросы относительно опыта работы, знания рынка и успешных кейсов свидетельствуют о среднем уровне компетентности в данной области.

Кандидат не имеет опыта работы в продажах на международных рынках. В опросе были четко обозначены требования к должности, но наличие такого опыта не было подтверждено. Это говорит о среднем уровне компетентности в данной области.

ТРАНСПОРТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

5

Кандидат не имеет собственного автомобиля, что является недостатком для должности менеджера по продажам, где важны транспортные возможности. Также отсутствует готовность к командировкам, что может ограничить его способность эффективно выполнять обязанности, связанные с частыми поездками. Техническое состояние транспортного средства кандидата не позволяет использовать его для длительных путешествий — по имеющейся информации, уровень его компетенции низок.

ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОПЫТОМ

15

Кандидат не имеет опыта работы на должности менеджера по продажам, что является ключевым требованием для этой позиции. Ответы на вопросы были даны отрицательно, подчёркивая отсутствие необходимых навыков и знаний в этой области. Это означает, что кандидату потребуется значительно повысить свои компетенции перед выполнением обязанностей на данной позиции.



20

ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ТЕОРИЕЙ

Кандидат не дал ответа на базовый вопрос из теории продаж, что свидетельствует о низком уровне компетенций в этой области. Отсутствие знаний об основных этапах процесса продаж может существенно ограничить его способность успешно выполнять обязанности менеджера по продажам, где теоретическая подготовка является критически важной.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ

Кандидат выявил недостатки в ключевых аспектах, важных для должности менеджера по продажам. Отсутствие опыта и базовых знаний в теории продаж ограничивает его профессиональные возможности. Ограниченные транспортные возможности и нежелание к командировкам ещё больше снижают его соответствие требованиям, особенно в международном контексте. Итоговый балл 17 из 100 говорит о критической необходимости повышения компетенций и профессиональной подготовки для выполнения обязанностей на этой должности.



Проф-психологический портрет



СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

На данный момент анализ ответов кандидата не выявил чётких сильных сторон, которые соответствовали бы требованиям должности менеджера по продажам биметаллических листов. Отсутствие информации о коммуникативных навыках, ориентированной клиентской базе или опыте в международных продажах ограничивает возможность выделить конкретные преимущества, важные для этой роли.



ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА

РАЗВИТИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

Кандидату следует сосредоточиться на создании и расширении клиентской базы, ключевым для успешных продаж. Это может быть разработка стратегии поиска новых клиентов и укрепление отношений с существующими.

УЛУЧШЕНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ

Необходимо развивать навыки эффективной коммуникации и ведения переговоров, особенно на международной арене. Это может включать тренинги по публичным выступлениям или участие в семинарах.

АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ

Важно развивать умение слушать, чтобы лучше понимать потребности клиентов и реагировать на них. Это поможет в установлении доверительных отношений с партнёрами.

УСТАНОВЛЕНИЕ ДОВЕРИЯ

Кандидату следует выстраивать долгосрочные отношения с клиентами и формировать партнёрство. Это может включать участие в мероприятиях и учёт культурных особенностей каждого клиента.

ЗНАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПРОЦЕДУР

Освоение таможенных процедур способствует эффективной работе в международных продажах. Обучение или практический опыт в этой сфере могут повысить уверенность кандидата при работе с зарубежными рынками.

**ВЫВОД**

На основе анализа кандидат не полностью соответствует требованиям для позиции менеджера по продажам биметалла на международном рынке. Отсутствие опыта, клиентской базы, знаний в таможенных процедурах и собственного автомобиля создаёт значительные препятствия для достижения успеха в этой сфере. Тем не менее указанные слабые стороны могут служить мотивирующими факторами для дальнейшего развития. Эти аспекты можно преодолеть через целенаправленное обучение и приобретение практического опыта. Краткие и лаконичные ответы наподобие «нет» отражают текущий низкий уровень подготовки, но также указывают на значительный потенциал для роста. Это может стать эффективной отправной точкой для развития необходимых навыков и знаний, что позволит достичь успеха в аналогичных позициях в будущем.



Анализ активных/пассивных глаголов

АКТИВНЫЕ ГЛАГОЛЫ

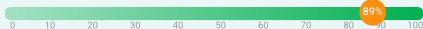
Говорю, делаю, развиваюсь, общаюсь, комментирую, ищу, работаю, повышаю, планирую...

ПАССИВНЫЕ ГЛАГОЛЫ

Не помню, не знаю...

Исполнитель

Инициатор



Речь человека



ЭМОЦИИ/ЧУВСТВА (AFFECT)

Речь с эмоциональной окраской часто насыщена экспрессивными словами, интонационными акцентами и эмоциональными восклицаниями. Она может отражать широкий спектр чувств: от радости до разочарования или гнева. Часто используются восклицания, метафоры, эпитеты, а также слова, передающие эмоциональные состояния, например «счастливый», «злой», «впечатлённый». Темп речи может меняться в зависимости от эмоционального напряжения, а паузы могут указывать на размышления или переживания. Такая речь, как правило, производит сильное впечатление и оставляет эмоциональный след у слушателя.

Анализ диалога

Кандидат даёт исключительно негативные или отрицающие ответы, что может свидетельствовать о нежелании раскрывать личную информацию или взаимодействовать открыто. Это также может указывать на категоричность или оборонительную позицию. Такие ответы говорят об осторожности и, возможно, страхе перед непредсказуемыми последствиями раскрытия информации. В то же время подобный стиль общения неблагоприятен и может восприниматься как пассивно-агрессивный.

Учитывая описанные черты, этот человек может быть не готов к открытому общению или сотрудничеству в условиях, требующих гибкости и готовности к обсуждению. Возможно, ему комфортнее в ситуациях, где не нужно проявлять инициативу или занимать активную позицию.

Астрологія


Тілець

Знак зодіаку

Сатурн

Планета-управитель


Дата народження
20.05.1992

Тілець – другий знак зодіакального кола. Період цього знака Зодіаку триває з 21 квітня до 21 травня. Один із найбільш врівноважених знаків Зодіаку. Прикметними рисами характеру Тільців є терплячість, працьовитість, практичність, життєва мудрість, неквапливість, любов до задоволеня і впевненість.

Де править Сатурн, там дисципліна, заборони і відповідальність. Засвоєння життєвих уроків є ключовим для цієї планети.

Людина, народжена 20 травня - новатор, і завжди знаходиться в пошуку нових ідей і рішень. Рішучість і стабільність є одними з найбільш визначальних якостей.

Нумерологія

Число життєвого шляху
9

Руна дня Беркана
Дерево дня
Верба

Квітка дня
Конвалія

Люди, народжені під числом 9 у нумерології, дуже енергійні та швидкі. Вони не бояться членджів та боротьби. Номер 9 можна зустріти серед військових, поліцейських, спортсменів та борців за ідею. 9 ніколи не бояться і безстрашно беруться за будь-яку роботу.

Руна Беркана повністю втілює материнський принцип — ввічливість, м'якість, спокій. Також вона відповідає за зростання рослин, тварин, людства, і всього що розвивається.

Верба дуже приваблива і своєрідна. Вона сповнена незрозумілих думок, несвідомих бажань. Вона володіє артистичними здібностями, інтуїцією і багатомо уявою. Іноді буває непоганим психологом.

Конвалія, квітка травня, символізує смиренність. Люди, народжені під знаком конвалії, мають ніжну натуру і знаходять красу в простоті життя. Вони мають турботливу вдачу і часто ставлять благополуччя інших вище за власне.



Якості особистості

✓ Позитивні риси

Людина рішуча, чуйна, відповідальна, цінує стабільність, має схильність до творчості та духовного зростання, любить допомагати.

- Лідерські здібності – здатність мотивувати і вести за собою.
- Практичність – добре розуміє, як ефективно досягати результатів.
- Наполегливість – не відступає перед труднощами, досягає мети.
- Висока енергійність – здатний працювати в умовах тиску або дефіциту часу.
- Відповідальність – сумлінно ставиться до виконання завдань.
- Дисциплінованість – чітко дотримується режиму та розпорядку.
- Амбіційність – завжди прагне досягти великих висот.

✓ Можливі виклики

Схильність до впертості, надмірної критичності до себе, страх змін, інколи емоційна закритість або уникнення ризиків.

- Імпульсивність – інколи може приймати рішення без достатнього обдумування.
- Нетерпимість до повільності – важко працює з повільними людьми або проектами.
- Схильність до конфліктів – здатний відстоювати свою думку, що інколи призводить до суперечок.
- Прагнення до влади – бажання контролювати ситуацію та приймати рішення.

ВИСНОВОК

Астрологія та нумерологія вказують, що Тілець має всі якості для фізичної роботи, яка потребує енергії та витривалості. Число 9 надає стабільності та уважності, що є важливими для роботи з інструментами і механізмами.

Професія менеджера з продажу підходить на 75%

Сильні сторони: дисциплінованість, відповідальність, енергійність.
Можливі труднощі: імпульсивність, бажання швидких результатів.

Альтернативні професії:

Інженер – аналітична робота, поєднана з практичними завданнями.

Прораб – зосередження на організації роботи, керування командою.

Механік – робота з технікою, впровадження нових рішень.

Сфера продаж може бути вдалою для людини, але необхідно враховувати можливі імпульсивні рішення та прагнути вдосконалювати навички.



Фрустраційний профіль



ЗВИНУВАЧУВАЛЬНИЙ ТИП

Характеризується схильністю перекладати відповідальність за власні труднощі або помилки на інших людей чи зовнішні обставини. Такі особи часто шукають винних у своєму оточенні, уникаючи самокритики та аналізу власних дій. Це може проявлятися у висловлюваннях на кшталт: "Це сталося через тебе" або "Я не винен, винні обставини". Вони можуть емоційно реагувати на конфліктні ситуації, захищаючи себе шляхом критики інших, що іноді ускладнює міжособистісні відносини.

Ця модель поведінки часто формується як захисний механізм, який дозволяє уникнути відчуття провини чи дискомфорту. Проте постійне звинувачення інших може призводити до відчуження у колективі, браку довіри та зниження ефективності командної роботи. Людині із звинувачувальним типом важливо навчитися брати відповідальність за свої вчинки та шукати способи конструктивного вирішення проблем.



Рекомендации

Ниже представлена усовершенствованная версия рекомендаций для HR на основе анализа кандидата. Эти рекомендации направлены на развитие компетенций кандидата и повышение его ценности для компании.

1. ТЩАТЕЛЬНОЕ ОБСУЖДЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ НАВЫКОВ



Организируйте встречу для выяснения и проверки технических знаний кандидата с акцентом на механические передачи и технические процессы.



Используйте практические задания или симуляции для оценки реальных компетенций.

2. ТРЕНИНГИ И НАСТАВНИЧЕСТВО



Рассмотрите возможность проведения специализированных тренингов для повышения технических навыков.



Предложите наставничество со стороны опытного сотрудника для быстрой адаптации к условиям работы.

3. РАЗВИТИЕ КОМАНДНЫХ И КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ



Поощряйте участие в командных проектах и воркшопах для развития soft skills.



Стимулируйте кандидата участвовать в мероприятиях, повышающих коммуникацию в команде.

4. ФОКУС НА ИНИЦИАТИВНОСТЬ И ГИБКОСТЬ



Рекомендуйте участие в проектах, требующих креативного подхода и самостоятельного принятия решений.



Проведите тренинги по развитию гибкого мышления и адаптивности к изменениям.



5. ОЦЕНКА СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ



Используйте смоделированные стрессовые ситуации для оценки реакции кандидата на давление.



Обучайте методам управления стрессом, например техникам дыхания и анализу ситуации.

6. РАЗВИТИЕ SOFT SKILLS



Обучайте методам управления стрессом, например техникам дыхания и анализу ситуации.



Рекомендуйте участие в мероприятиях для развития эмоционального интеллекта.

7. ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ



Поощряйте кандидата приводить подробные примеры своего прошлого опыта и проводить самоанализ выполненных задач.



Предоставляйте обратную связь, чтобы лучше понять сильные и слабые стороны кандидата.



ОТВЕТЫ

ИНИЦИАТИВНОСТЬ И ГИБКОСТЬ

№	Вопрос	Ответ	
1	Опишите ситуацию, когда вы проявили инициативу, чтобы решить сложную проблему на предыдущем месте работы. Как это повлияло на результат?	Ситуация для меня не была очень сложной, так как у меня уже был опыт с подобным.	20
2	Как вы обычно адаптируетесь к использованию нового оборудования или технологий на производстве, чтобы поддерживать высокое качество работы?	Нет	55
3	Расскажите о ситуации, когда вы нашли креативное решение для ремонта оборудования при отсутствии необходимых запчастей или инструментов. Как вы это сделали?	Нет	10

КОМАНДНАЯ РАБОТА

№	Вопрос	Ответ	
4	Расскажите о конкретном проекте, где вы сотрудничали с другими слесарями для достижения общей цели. Как вы решали конфликты?	Ситуация для меня не была очень сложной, так как у меня уже был опыт с подобным.	20
5	Опишите ситуацию, когда вы активно поддерживали коллег во время сложного проекта, чтобы поддержать командный дух. Как это повлияло на результат?	Нет	55
6	Как вы обычно решаете конфликтные ситуации в команде, когда возникает спор по поводу подходов к выполнению технического задания?	Нет	10
7	Расскажите о конкретном проекте, где вы сотрудничали с другими слесарями для достижения общей цели. Как вы решали конфликты?	Нет	20
8	Расскажите о конкретном проекте, где вы сотрудничали с другими слесарями для достижения общей цели. Как вы решали конфликты?	Нет	55



№	Вопрос	Ответ
9	Расскажите о конкретном проекте, где вы сотрудничали с другими слесарями для достижения общей цели. Как вы решали конфликты?	Нет

20

КОММУНИКАЦИОННЫЕ НАВЫКИ

№	Вопрос	Ответ
10	Опишите ситуацию, когда вы точно поняли сложное техническое задание благодаря умению слушать и задавать уточняющие вопросы.	Нет
11	Как бы вы объяснили коллеге сложный технический процесс, чтобы он понял вас с первого раза?	Нет
12	Опишите ситуацию, когда вам пришлось обсуждать технические решения с коллегами для достижения общего согласия. Каков был ваш подход?	Нет

20

55

10

ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С КОМПЕТЕНЦИЕЙ

№	Вопрос	Ответ
13	Представьте, что вам поручили собрать простую механическую передачу, состоящую из вала, шестерни и подшипников. Какие шаги вы бы предприняли для подготовки и монтажа этих компонентов, чтобы обеспечить их правильную и безопасную работу? Опишите свой подход к этому процессу.	Нет

20



СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ

№	Вопрос	Ответ	
14	Какие конкретные методы вы применяете, чтобы эффективно справляться со стрессом при выполнении сложных ремонтных работ?	Нет	20
15	Опишите ситуацию, когда во время аварии оборудования вы оставались спокойным и эффективно решили проблему. Как именно вы действовали?	Нет	55
16	Опишите ситуацию, когда вы работали над срочным ремонтом во время дефицита запчастей, и как вы справились с давлением и ограничениями.	Нет	10

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАВЫКИ

№	Вопрос	Ответ	
17	Каков ваш опыт работы по обслуживанию и ремонту оборудования различных типов, таких как токарные, фрезерные станки или сварочные аппараты?	Нет	20
18	Опишите, как вы определяете и устраняете причины износа в движущихся частях механизма.	Нет	55
19	Опишите процесс, который вы используете для выявления скрытых механических неисправностей в сложных системах, и какими инструментами при этом пользуетесь?	Нет	10

