



Остапенко Николай Петрович

Sales Manager

Candidate

+38 097 097 09 70

ostapenkomp@gmail.com



MEETS REQUIREMENTS

Competency Levels

20

COMMUNICATION

55

CLIENT BASE

10

COMPETENCE

85

INTERNATIONAL SALES

47

PROFESSIONAL EXPERIENCE

5

TRANSPORTATION CAPABILITY

Score Interpretation

✓ 0-25 points

Possible major gaps in understanding or applying skills.

✓ 26-50 points

Minimal understanding, development required.

✓ 51-75 points

Noticeable basic practical experience.

✓ 76-100 points

Deep knowledge and application; leadership or expert qualities.

Professional-Psychological Profile

STRENGTHS

Lack of communication skills, client-base orientation and international sales experience were noted.

AREAS FOR GROWTH

Develop a client base, gain experience in international sales procedures, and obtain personal transport. Enhance negotiation and effective communication skills.

Action Analysis

89%
INITIATOR



Overall Candidate Analysis

COMMUNICATION SKILLS

20

The candidate demonstrated a low ability to communicate within the assessed skill set. They answered "No" to all questions about negotiation, active listening, and conflict resolution, indicating a lack of experience or confidence in these areas. These findings warrant serious attention before assigning any sales-manager duties, which demand strong communication skills.

CLIENT BASE

55

The candidate could not provide any concrete information about their client base—such as number of clients, segmentation, or trust levels. This suggests low competence in managing a customer portfolio and in selling bimetal sheets internationally.

COMPETENCY-RELATED QUESTIONS

10

The candidate was unable to answer questions on developing a go-to-market strategy for a new B2B product. This points to an absence of understanding of key aspects such as market analysis, target audience definition, distribution channels, customer acquisition methods, and risk/opportunity assessment.

INTERNATIONAL SALES

85

The candidate has extensive experience working with international clients, is familiar with customs procedures, and speaks foreign languages at a sufficient level. This enhances their ability to perform effectively as an international sales manager.

PROFESSIONAL EXPERIENCE

47

Responses about past work experience, market knowledge, and successful case studies indicate an average level of competence in this field. Although the candidate cited real achievements, none related to selling bimetal sheets abroad, confirming only a middling expertise in this domain.

TRANSPORTATION CAPABILITIES

5

The candidate does not own a personal vehicle—an important resource for a sales role requiring travel. They also showed reluctance to business trips, which could severely limit their ability to meet clients and attend off-site engagements. Current circumstances preclude reliable business travel.

EXPERIENCE-RELATED QUESTIONS

15

The candidate answered "No" to a fundamental sales-manager question, underscoring a critical skill gap. This highlights the need for substantial competence development before taking on the responsibilities of this position.



QUESTIONS RELATED TO THEORY

20

The candidate failed to answer the basic question on sales theory, indicating a low level of competence in this area. Lack of knowledge of the fundamental stages of the sales process may significantly limit their ability to perform a sales manager's duties effectively, where theoretical preparation is critically important.

ASSESSMENT RESULTS

The candidate demonstrated deficiencies in key areas essential for the Sales Manager role. Their lack of experience and basic understanding of sales theory restricts professional opportunities. Limited transport options and unwillingness to travel further reduce their suitability for the position, especially in an international context. A final score of 17 out of 100 underscores the critical need for enhanced competencies and professional training to carry out the responsibilities of this role.



Professional-Psychological Portrait



STRENGTHS

To date, the candidate's responses have not revealed clear strengths that match the requirements of a Bimetal Sales Manager. The absence of information on communication skills, client-base management, and international sales experience makes it difficult to identify concrete advantages for this role.



GROWTH OPPORTUNITIES

CLIENT BASE DEVELOPMENT

The candidate should focus on building and expanding a client portfolio, which is key for successful sales. This could include developing strategies to attract new customers and strengthen relationships with existing ones.

IMPROVING COMMUNICATION SKILLS

It is essential to develop effective communication and negotiation skills, especially in an international context. Training could include public-speaking workshops or seminar participation.

ACTIVE LISTENING

Cultivating the ability to listen attentively to client needs and respond accordingly will help establish trust and rapport with partners.

BUILDING TRUST

The candidate should learn to foster long-term relationships and partnerships with clients. This may involve cultural sensitivity training and personalized engagement techniques.

KNOWLEDGE OF CUSTOMS PROCEDURES

Mastery of customs regulations will enhance effectiveness in international sales. Practical training or hands-on experience in this area can boost confidence when working with overseas markets.



CONCLUSION

Based on this analysis, the candidate does not fully meet the requirements for the international bimetal sales manager position. Their lack of experience, client base, knowledge of customs procedures, and personal vehicle pose significant barriers to success in this role. Nevertheless, these weaknesses can serve as motivating factors for further development. They can be overcome through targeted training and the acquisition of practical experience.

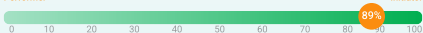
The brief, terse responses such as "No" reflect the candidate's current low level of preparation but also indicate substantial potential for growth. This can serve as an effective starting point for developing the necessary skills and knowledge to achieve success in similar positions in the future.



Active/Passive Verbs Analysis

ACTIVE VERBS	I speak, I do, I grow/develop, I interact, I comment, I search, I work, I promote, I plan...
PASSIVE VERBS	I don't remember, I don't know...

Performer



Speech Profile



EMOTIONS / AFFECT

Speech with emotional coloring is often rich in expressive words, intonational accents, and interjections. It can convey a wide spectrum of feelings— from joy to disappointment or anger. Frequently used are exclamations, metaphors, epithets, and words that express emotional states (e.g. "happy," "angry," "impressed"). Speech rate may vary with emotional intensity, and pauses can signal reflection or emotional involvement. Such language style typically makes a strong impression and leaves an emotional imprint on the listener.

Dialogue Analysis

The candidate provides exclusively negative or rejecting responses, which may indicate reluctance to disclose personal information or engage openly. This can also suggest a defensive or categorical stance. Such replies reflect caution and, possibly, a fear of potential consequences from sharing information.

At the same time, this communication style may come across as passive-aggressive. Given these traits, the person might not be ready for open dialogue or collaboration requiring flexibility and willingness to discuss. They may feel more comfortable in situations where there is no need to show initiative or adopt an active stance.

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 багатоманітною 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.



HR Recommendations

Based on the candidate analysis. Aimed at developing the candidate's competencies and increasing their value to the company.

1. THOROUGH DISCUSSION OF TECHNICAL SKILLS



Organize a meeting to uncover and verify the candidate's technical knowledge, with an emphasis on mechanical transmissions and technical processes.



Use hands-on tasks or simulations to evaluate real-world competencies.

2. TRAINING AND MENTORSHIP



Consider delivering specialized training sessions to boost technical skills.



Offer mentorship by an experienced staff member to accelerate the candidate's adaptation to the work environment.

3. DEVELOPMENT OF TEAMWORK AND COMMUNICATION SKILLS



Encourage participation in team projects and workshops to cultivate soft skills.



Motivate the candidate to engage in activities that strengthen team communication.

4. FOCUS ON INITIATIVE AND FLEXIBILITY



Recommend taking on projects that demand creative problem-solving and independent decision-making.



Provide training to foster flexible thinking and adaptability to change.



5. STRESS RESILIENCE ASSESSMENT



Use simulated high-pressure scenarios to evaluate the candidate's reactions under stress.



Provide training in stress-management techniques (e.g. breathing exercises and situational analysis).

6. SOFT SKILLS DEVELOPMENT



Teach stress-management methods, such as breathing techniques and reflective analysis.



Encourage participation in workshops or events aimed at building emotional intelligence.

7. DOCUMENTATION & FEEDBACK



Prompt the candidate to share detailed examples from past experiences and to perform self-analysis of completed tasks.



Give structured feedback to help them understand their strengths and areas for improvement.



ANSWERS

INITIATIVE & FLEXIBILITY

Nº	Question	Answer	
1	Describe a situation when you took the initiative to solve a difficult problem at your previous workplace. How did it affect the outcome?	The situation wasn't very difficult for me, as I'd already had experience with something similar.	20
2	How do you typically adapt to using new equipment or technology in production to maintain high work quality?	No	55
3	Tell us about a time you found a creative solution to repair equipment when the needed parts or tools were unavailable. How did you do it?	No	10

TEAMWORK

Nº	Question	Answer	
4	Describe a specific project where you collaborated with other technicians to achieve a shared goal. How did you resolve conflicts?	The situation wasn't very difficult for me, as I'd already had experience with something similar.	20
5	Describe a situation when you actively supported colleagues during a challenging project to boost team morale. How did that influence the result?	No	55
6	How do you usually handle conflict situations within a team when disagreements arise about the approach to a technical task?	No	10
7	Describe a specific project where you collaborated with other technicians to achieve a shared goal. How did you resolve conflicts?	No	20
8	Describe a specific project where you collaborated with other technicians to achieve a shared goal. How did you resolve conflicts?	No	55



Nº	Question	Answer	
9	Describe a specific project where you collaborated with other technicians to achieve a common goal. How did you resolve conflicts?	No	20

COMMUNICATION SKILLS

Nº	Question	Answer	
10	Describe a situation when you fully understood a complex technical task by actively listening and asking clarifying questions.	No	20
11	How would you explain a complex technical process to a colleague so that they understand you on the first attempt?	No	55
12	Describe a situation when you had to discuss technical solutions with colleagues to reach a consensus. What was your approach?	No	10

COMPETENCY-RELATED QUESTIONS

Nº	Question	Answer	
13	Imagine you have been asked to assemble a simple mechanical transmission consisting of a shaft, gears, and bearings. What steps would you take to prepare and install these components to ensure safe and proper operation? Describe your approach.	No	20



STRESS RESILIENCE

Nº	Question	Answer	
14	What specific techniques do you use to manage stress effectively when performing complex repair tasks?	No	20
15	Describe a situation during an equipment failure when you remained calm and solved the problem efficiently. What exactly did you do?	No	55
16	Describe a scenario where you worked on an urgent repair with limited spare parts. How did you handle the pressure and constraints?	No	10

TECHNICAL SKILLS

Nº	Question	Answer	
17	What is your experience in servicing and repairing various types of equipment, such as lathes, milling machines, or welding apparatus?	No	20
18	Explain how you identify and address wear in moving parts of a mechanism.	No	55
19	Describe the process you use to detect hidden mechanical faults in complex systems, and which tools you employ for this purpose.	No	10

