

# Сергей Кондратьев

1991 года рождения

**Как Сергей пришел в компанию Resulting на позицию эксперта и за три месяца стал руководителем отдела продаж , а после получил предложение попробовать себя в департаменте адаптации и найма на позицию HRD**







В компанию Сергей пришел 1-ого ноября 2021 года на позицию эксперта. Первые адаптационные дни ему показались «адом». Так сложно, по словам Сергея, он не обучался нигде, а это был только второй день.

После семи дней адаптации, Сергей блестяще сдал финальную аттестацию руководителю отдела продаж и вышел на стажировку. Эксперту на тот момент давалось две недели, чтобы он сделал две продажи. Сергей сделал свою первую продажу в первый день как вышел и получил деньги от клиента день в день.

В первый неполный месяц на позиции эксперта Сергей заработал 100.000р. Второй месяц 180.000р и третий месяц 230.000р

Сергей показывал отличные результаты в продажах и понял что хочет расти в руководителя отдела продаж. Он составил себе ИПР ( индивидуальный план развития ) и согласовал его с руководством. Первый свой ИПР он провалил, не хватило всего одной продажи.

Второй ИПР был составлен на 20 дней. Со второй попытки Сергей успешно его защитил и перешел на должность Руководителя отдела продаж. Но спустя месяц, ему поступило предложение попробовать свои силы в департаменте найма и адаптации на должность HRD ( HR Director ). Так Сергей начал расти горизонтально в компании Resulting.