

## Rekryteringsprocess

### Rekryteringssteg

1. CV-screening
2. IQ – Test
3. Intervju med Säljcoach, Extern konsult samt VD
4. Referenser

Tänk på att:

- Alltid uppträda professionellt och artigt
- Alltid klargöra för kandidaten nästa steg i rekryteringsprocessen
- Alltid ge kandidaten svar på sin ansökan inom 2 veckor

### 1. CV-screening

Detta letar vi efter i ett CV:

- Säljferfarenhet – särskilt telefonförsäljning
- Branschferfarenhet från skola/offentlig sektor/komplexa organisationer
- Erfarenhet av självständigt arbete
- Erfarenhet av monotont arbete
- Längre erfarenheter istället för många hopp
- Vårdat språk

### 2. Problemlösningstest

Använd testet nedan.

Kandidaten skall ha en score på minst 12 poäng.

### 3. Anställningsintervjun

- Varje kandidat genomgår tre intervjuer: med säljcoach, extern konsult, samt VD
- Intervjumallen och nedanstående frågor används vid varje intervju
- På frågorna 1-8: Intervjuaren sätter ett betyg 1-5
- På frågorna 9-12: Intervjuaren svarar JA/NEJ
- Efter den tredje intervjun samlas intervjuarna för ett enhälligt rekryteringsbeslut

Tänk på att:

- Låt kandidaten förstå att du kommer be om exempel från tidigare erfarenheter, och klargör vikten av att ge specifika exempel på just den egenskap du frågar efter
- När du ber om exempel, se till att du alltid förstår både kontexten, vad personen gjort och vad resultatet blev
- Tydliggöra för kandidaten att tjänsten innebär:

- Mycket självständigt arbete
- Telefonsförsäljning
- Monoton arbete
- En tjänst där vägen till framgång kan vara hård och lång

## Intervjumall - För säljare

1. Har kandidaten erfarenhet av sälj/telefonförsäljning?
  - a. På företag XX - vilken typ av försäljning var du ansvarig för?
  - b. Vilken månadsbudget hade du?
  - c. Vilken var snittordern?
  - d. Hur ser dina resultat ut?

Betyg: 1                    2                    3                    4                    5

2. Har kandidaten branscherfarenhet från Skola/komplexa organisationer?
  - a. Har du arbetat med sälj inom offentliga verksamheter/komplexa org?
  - b. Har du annan arbetserfarenhet från offentliga verksamheter?

Betyg: 1                    2                    3                    4                    5

3. Är kandidaten socialt skicklig/har förmåga att övertyga
  - a. Berätta det sälj någonsin som du är mest stolt över.
  - b. Ge ditt bästa exempel, utanför sälj, på när du lyckats övertyga andra för att få din vilja igenom.
  - c. Var den personen nöjd över att du drev igenom din vilja?

Betyg: 1                    2                    3                    4                    5

4. Är kandidaten relations-/förtroendebyggande
  - a. I din säljroll på (tidigare företag) - hur stor andel återkommande kunder hade du och varför?
  - b. Ge ett annat exempel från arbetslivet där du lyckats bygga upp en långsiktig relation med någon.

Betyg: 1                    2                    3                    4                    5

5. Är kandidaten ihärdig
  - a. Ge exempel på en situation där du mött många hinder, men ändå lyckats uppnå ditt mål.

Betyg: 1                    2                    3                    4                    5

6. Är kandidaten tävlingsinriktad
  - a. Ge exempel på en situation där du vunnit, eller lyckats mycket väl med något, trots dåliga förutsättningar.

Betyg: 1 2 3 4 5

7. Klarar kandidaten av självständigt arbete

- a. Ge exempel på en situation där du arbetat självständigt och uppnått goda resultat.

Betyg: 1 2 3 4 5

8. Klarar kandidaten av monotont arbete

- a. Ge exempel på en situation där du haft monotona arbetsuppgifter.  
b. Vad gav det för resultat?

Betyg: 1 2 3 4 5

Generella intryck från intervjun:

- |  |    |     |
|--|----|-----|
| 9. Hade kandidaten ett vårdat språk?                                 | JA | NEJ |
| 10. Ger kandidaten ett upplåst eller överdrivet självsäkert intryck? | JA | NEJ |
| 11. Är kandidaten förtroendeingivande?                               | JA | NEJ |
| 12. Sade kandidaten något som tyder på att han/hon är oärlig?        | JA | NEJ |

13. Hur stämmer personen in på våra kärnvärden?

Berätta om en situation när du är (Kärnvärdet) på en arbetsplats? Exempel från verkligheten...

Positiv

Lyhörd

Serviceinriktad

Kreativ

Ambitiös

14. Vad har personen själv nämnt för egenskaper? Utveckla det enligt ovan!

-

15. Vad betyder ordet "försäljning" för dig, skriv så många ord du kommer på 90sek.

16. Är det viktigt med argumentation? Att man är bra på att argumentera? Utveckla.

17. Vad är bästa sättet att hantera en missnöjd kund? Be kandidaten beskriva en situation som den hanterat.

18. Om du jobbar här, vad skulle du själv sätta upp för mål? (ej kopplat till pengar)

I vilket tidsperspektiv ser dom att de går in i en ny tjänst?

19. Vilka egenskaper skulle du vilja utveckla eller förbättra hos dig själv, inom

a. sälj?

b. personligt?

20. Referenser?

Vilka referenser finns?

Deras relation och bakgrund?

Vad säger dom?

Verkar de trovärdiga?

21. Hur är kundens sociala/privata situation?

a. familj

b. träning

c. musik

d. film

e. humor

f. intressen

g. talanger

h. övrigt

Baserat på ovanstående: Skulle jag anställa denna person:

JA

NEJ

Intervjuare:

Datum:

Signatur:



**Problemlösningstest**

Namn:

Datum:

Du svarar på frågorna genom att ringa in det svar du tror är rätt. På varje fråga finns endast ett rätt svar. Testet innehåller 15 frågor. Varje rätt svar är värt 1 poäng.

Du har 15 min på dig.

Lycka Till!

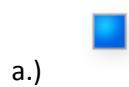
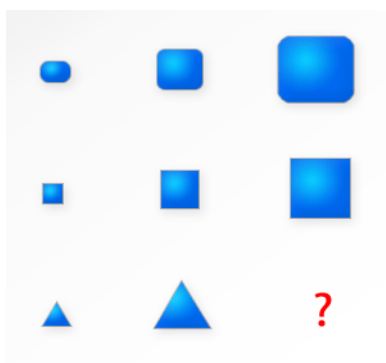
1. Fullfölj talserien: 1, 2, 3, 4, ?

- a.) 4
- b.) 5
- c.) 6

2. Fullfölj talserien: 1, 3, 5, 7, ?

- a.) 8
- b.) 9
- c.) 11

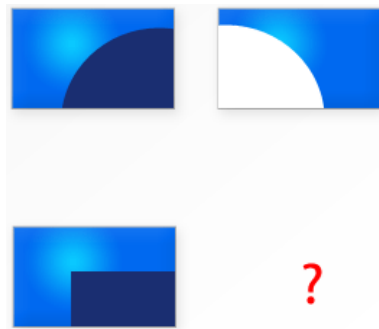
3. Vilken figur ska in?



4.) Hur mycket är 8 % av 4?

- a.) 0,32
- b.) 0,4
- c.) 0,8

5.) Vilken figur ska in?

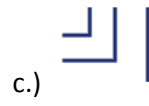
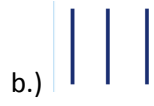
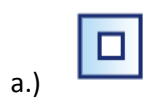
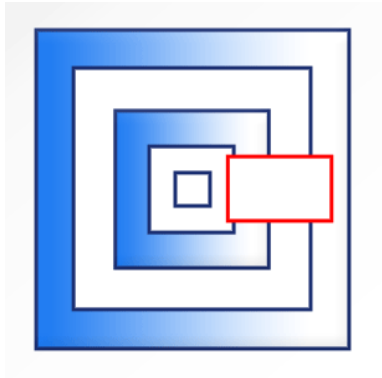


6.) Ett 100 meter långt tåg som håller en hastighet om 100 meter/timme åker in i en 100 m lång tunnel. Hur lång tid tar det för hela tåget att passera tunneln?

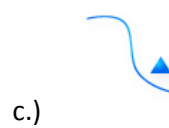
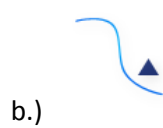
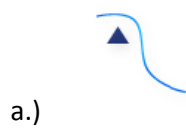
- a.) 1 timme
- b.) 2 timmar
- c.) 30 minuter



7.) Vilken figur ska in?



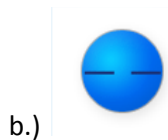
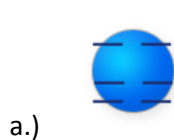
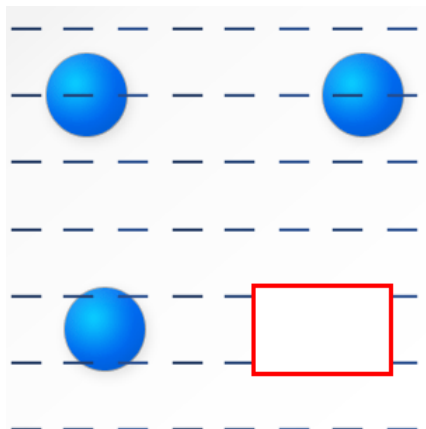
8.) Vilken figur ska in?



9.) Hur mycket är  $2 \times (15 + 15 + 15)$ ?

- a.) 45
- b.) 90
- c.) 100

10.) Vilken figur ska in?



11.) Fullfölj serien: A, B, E, J, ?

a.) Q

b.) L

c.) M

12.) En ask innehåller 4 gula och 6 blå bollar. Du plockar upp en slumpmässig boll. Vilken färg har den?

a.) gul

b.) blå

c.) vet inte

13.) En ask innehåller 2 gula, 2 röda och 4 blå bollar. Du har plockat upp en blå boll och lagt den åt sidan. Nu plockar du upp en boll till. Hur stor sannolikhet är det att den är blå?

a.) ca 43 %

b.) ca 33 %

c.) ca 13 %

14.) Du har tre askar framför dig: ask A, ask B och ask C. Två av askarna innehåller varsin blå boll. En ask innehåller en diamant. Du får välja en av askarna och väljer ask A. Nu öppnas ask C, vilken visar sig innehålla en blå boll. Borde du nu byta ask för att få diamanten?

- a. Ja – det är större sannolikhet att diamanten ligger i ask B
- b. Nej - det är större sannolikhet att diamanten ligger i ask A
- c. Det spelar ingen roll – Sannolikheten att få diamanten är lika stor oavsett vilken ask jag väljer

15.) Vilken figur ska in?



Antal Rätt:

Rättat av: