



Program stażowy Kierunek ORLEN

Zadanie rekrutacyjne pt. „**Estymacja sprzedaży paliw Klientów B2B**”.

PKN ORLEN S.A.
Zespół Rozwoju i Analiz Sprzedaży Paliw

Wprowadzenie do tematyki zadania

1. Twoim zadaniem jest oszacowanie ilości rocznej sprzedaży paliw w Obszarze Sprzedaży do Klientów B2B w 2023 roku dla przedstawionych klientów.
2. Dane zawierają numery klientów wraz z przyporządkowaniem do handlowców i segmentów, szacowany miesięczny wolumen sprzedaży oraz najbardziej aktualny zarejestrowany w systemie CRM status lejka sprzedażowego.
3. Klienci nieoznaczeni żadnym statusem zostali zaplanowani do kontaktu do końca roku 2023.
 - a) Status "pierwszy kontakt" oznacza wstępne nawiązanie kontaktu z klientem, celem rozpoznania możliwości ewentualnej sprzedaży i zapoznania go z oferowanymi produktami.
 - b) "Złożenie oferty" oznacza przedstawienie klientowi wiążącej propozycji handlowej i rozpoczęcie oczekiwania na jego decyzję. Jeżeli klient pragnie zmodyfikować jej założenia, może dojść do dodatkowego etapu negocjacji.
 - c) Statusy "wygrana" i "przegrana" oznaczają zakończenie procesu sprzedażowego w zakładanym horyzoncie czasowym.
 - d) Niektóre etapy mogą zostać pominięte w zestawieniu dla poszczególnych procesów sprzedaży, jeżeli wystąpią w tym samym miesiącu, co jednak nie występuje często, ze względu na dynamikę sprzedaży i kwestie formalne.
 - e) Długotrwały brak zmiany określonego statusu może świadczyć o konieczności odświeżenia kontaktu z klientem, w przypadku braku aktywności handlowca, lub wstrzymywaniu procesu przez klienta.

Treść zadania

1. Przedstaw możliwie najdokładniejszą estymację ilości sprzedaży w całym 2023 roku.
2. Zaprezentuj na slajdzie wyniki swoich analiz na poziomie:
 - a) Opiekuna,
 - b) Segmentu,
 - c) całego obszaru.
3. Opisz swoją metodę pracy oraz przyjęte założenia.

Wskazówka: Przyjrzyj się danym historycznym i pomyśl o trendach możliwych do przełożenia na przyszłą sprzedaż. Weź pod uwagę specyfikę poszczególnych segmentów. Przyjmij dodatkowe, własne założenia w elementach zadania niesprecyzowanych w treści. Mile widziane będą sugestie odnośnie zwiększenia efektywności sprzedaży w opisywanej w zadaniu jednostce organizacyjnej.

Informacje techniczne dla kandydata

- Przygotuj rozwiązanie zadania w formie pliku .ppt, pptx na maksymalnie 5 slajdach (do 5 MB).
- W przypadku wątpliwości zapraszamy do kontaktu poprzez skrzynkę e-mail:
kierunek.kariera@orlen.pl
- Autorów najlepszych rozwiązań zaprosimy do zaprezentowania materiału podczas rozmowy rekrutacyjnej. **Do zobaczenia!**