

Піонери прямих продажів

Торгові агенти з продажу насіння ТМ Pioneer: працюємо на спільний успіх

Перше значення слова «піонер» – першопроходець, той, хто прокладає новий шлях. До Торгових агентів, які співпрацюють із компанією Corteva Agriscience, це має прямий стосунок. Торгові агенти уособлюють не лише нову роль на ринку, а й новий рівень професіоналізму. Напрямую реалізуючи преміальне насіння соняшнику та кукурудзи ТМ Pioneer, вони виводять співпрацю з аграріями на вищий рівень. Чим ознаменувався перший сезон роботи, чому агровиробники у захваті від системи прямих продажів і що потрібно для досягнення спільного успіху? Даємо відповіді.



ВІТАЛІЙ САДОВИЙ,
Торговий агент із продажу насіння ТМ Pioneer у Львівській та Закарпатській обл.

— Прямі продажі — це нова модель ведення бізнесу. Відповідно, продавати без Торгових агентів неможливо, тому вони відіграють ключову роль. Моя співпраця з компанією полягає в пропонуванні сільгоспвиробникам найкращого насіння кукурудзи та соняшнику бренду Pioneer®. Я маю забезпечити чесність, прозорість, швидкість та якість постачання посівного матеріалу.

Коли було оголошено про прямі продажі, то прийняв рішення спробувати себе в ролі Торгового агента. Я сам планую свій робочий час і день: коли маю поїхати в те господарство, коли в інше. Сам несу відповідальність за ефективність та планування своєї діяльності. Наприклад, понеділок — це комп'ютерний день, коли я заповнюю бази даних, систематизую та аналізую інформацію тощо. А вже з вівторка до кінця тижня я веду активну співпрацю з клієнтами та навітуюсь у господарства. Отже, новий формат мені подобається, бо маю змогу зробити якнайкраще.

Коли господарства почули про прямі продажі, то самі мені телефонували й цікавились, як воно буде? Я пояснив,



Торговий агент Віталій Садовий (праворуч) з директором ТОВ «Львівське» Віталієм Брийовським

що працюватимемо напряму, без посередників. І завдяки системі прямих продажів та зваженій цінній політиці протягом сезону з'явилося чимало нових клієнтів. Це вигідно для господарства — завжди своєчасно отримувати якісне насіння безпосередньо від виробника. Клієнт розуміє, що не матиме жодних проблем.

Так народжується довіра — зі щирого спілкування та співпраці. Зокрема, Торговий агент має визначити гібридний склад, оптимальний для

конкретного господарства, забезпечити прозорість цінової політики та виконання всіх домовленостей, надійну логістику та якісний технічний супровід. І регулярно відвідувати господарство, або принаймні зателефонувати керівнику чи агроному та поцікавитися відкритими питаннями чи ситуацією у господарстві. У Corteva Agriscience дуже потужна агрономічна служба, я не один відповідаю за супровід. Представник агрономічної служби та як Торговий агент завжди го-

тові виїхати в поля, порадити ті чи інші заходи. Адже зараз є чимало людей, які лише прийшли в агробізнес, вони часто звертаються по консультації, а ми завжди раді їм у цьому допомогти.

Були певні побоювання перед початком нового сезону, та ще й в новій ролі. Та вони були марні — сезон минув успішно. Я уклав близько 40 угод, продав понад 13 тис. мішків кукурудзи та близько 2 тис. соняшнику. Я задоволений результатами, чого і всім бажаю.



СЕРГІЙ ЦИБУЛЬКО,

Торговий агент із продажу насіння TM Pioneer у Миколаївській обл.

Мене зацікавила співпраця з Corteva Agriscience в ролі Торгового агента, я люблю працювати на землі й дивитися, як росте наша продукція на території фермера. Це мене дуже тішить. Якщо я задоволений, дивлюся, що й клієнт також задоволений, а він ще й отримав від співпраці прибуток — це є найвищою нагородою для мене. Крім того, знаючи свій ринок і своїх клієнтів, зміг приблизно визначити, яку фінансову винагороду за нового формату співпраці я зможу отримати за рік.

Я вважаю, що для того, щоб стати успішним Торговим агентом, слід бути чесним, порядним, комунікабельним, мати досвід роботи в аграрному бізнесі. Звичайно, товаровиробники довіряють насамперед бренду. Та ви маєте показати обличчя цього бренду, професійно розкрити його можливості.

Що важливо, ми самі плануємо свій робочий час. І самі обираємо, куди треба негайно поїхати, а куди можна навідатися пізніше. Однак до клієнтів слід їздити завжди, зустрічатися з ними, обмінюватися знаннями й досвідом. Без цього ґрунтовної співпраці не досягти.

Так, один раз продати насіння може кожний. А щоб співпрацювати з клієнтом не один рік, необхідно все довести до логічного завершення. По-перше, слід підібрати правильний гібрид, по-друге, узгодити комерційні умови, по-третє, проконтролювати доставлення насіння та забезпечити супровід під час вегетації, щоб фермер отримав гідний урожай. Ми досліджуємо ґрунтово-кліматичні умови, агротехнічні можливості, структуру вирощуван-

ня. І наша перевага полягає в тому, що ми з клієнтом на одній хвилі, часто буваємо на його полях, знаємо його проблеми і розв'язуємо їх разом із ним.

Ми в змозі предметно проконсультувати, вчасно доставити саме те, що потрібно конкретному господарству. Скажімо, перше відвантаження в мене було перед Новим роком. І клієнт, коли усе перевірів, зокрема гібрид, рік урожаю, масу мішка, протруювання тощо, був здивований: «Хлопці, я не чекав, що ви так швидко це зробите!». Таким чином, усі сільгоспвиробники переконалися, що ми не підведемо — привеземо все вчасно, як обіцяли.

Ще однією з наших переваг є можливість привезти для одного клієнта одну партію одного гібрида. Це теж важливо. Адже фермер один раз відрегулював сівалку під обраний гібрид і спокійно сіє без переналаштування, перекалібровки тощо. Дистриб'ютори зазвичай не можуть цього забезпечити. У нас ретельно відпрацьована логістика. Сьогодні працюють регіональні склади, завдяки яким ми можемо забезпечити фермера високоякісним насінням протягом трьох-чотирьох днів.

Дуже важливою є безпосередня присутність Торгового агента протягом часу, коли машина доставки вивантажує насіння, бо ми відповідаємо за цей процес, а також за документальну частину — підписання товарних накладних, збір доручень, які супроводжуються, щоб відвантажити клієнту товар.

Загалом перший сезон для мене як Торгового агента вдался вдалим. Цього року я уклав понад 150 контрактів з господарствами. Насіння кукурудзи та соняшнику TM Pioneer мало приблизно однаковий попит у фермерів. Сьогодні всі задоволені, сподіваємося на плідну співпрацю і надалі.



ОЛЕКСІЙ КОШАРИНСЬКИЙ,

Торговий агент із продажу насіння TM Pioneer в Одеській обл.

— Я ні хвилини не вагався чи спробувати себе в ролі Торгового агента Corteva Agriscience, адже мені було цікаво як людині, як фахівцю випробувати себе в чомусь зовсім новому. І за цей рік я переконався, що рішення було правильним.

Оскільки я працюю у своєму регіоні не перший рік, більшість фермерів, сільгоспвиробників добре мене знає. А до тих, хто ще не знає, я приїжджаю та знайомлюся, пропоную якісні гібриди, які найкраще згодяться для конкретних ґрунтово-кліматичних умов і

агротехнологій господарства. Ці гібриди завдяки передовій генетиці TM Pioneer та якісному агрономічному супроводу під час вирощування дадуть змогу продуктивніше використати потенціал господарства. Безпосередньо після вибору гібридів я пропоную господарствам вигідні для них комерційні умови, повністю контролюю доставлення посівного матеріалу та надаю подальший агрономічний супровід. Тобто я присутній в господарстві на всіх етапах.

Свій перший договір я підписав із дуже потужним господарством. Вони відразу замовили велику кількість посівного матеріалу, який слід було поставити в дуже короткій строк. Ми повністю виконали зобов'язання, вчасно поставили потрібне насіння. Господарство було щиро вдячне за таку оперативність. І завдяки першому успішному контракту мені було набагато простіше працювати з агровиробниками. Всі вже знали, що з нами можна мати справу, що ми чітко виконуємо свої зобов'язання. Загалом запорукою успішної роботи Торговим агентом є чесність та порядність. Ви пообіцяли клієнту — ви виконали. І коли наступного разу приходите до цієї людини, вона вдячна за те, що ви не підвели. Також не менш важливим є досвід роботи, щоб говорити однією мовою з агровиробником. А ваші фахові поради мають допомогти господарству отримати максимальну користь від співпраці.

Цей перший сезон був відмінним. Я уклав 90 договорів,



Торговий агент Сергій Цибулько (праворуч) та головний агроном ПП «АП «Благодатненський птахопром» Олександр Олійник

продав 13 тис. посівних одиниць кукурудзи та соняшнику, що значно більше, ніж у минулі роки. І, що важливо, є куди зростати. Я побачив, що можна працювати, успішно надавати послуги, адже потенціал розвитку дуже великий. З такими чудовими гібридами дуже легко приходити до клієнта й пропонувати йому найбільш ефективну технологію вирощування.



ЮРІЙ БАБИЧ,

Торговий агент із продажу насіння ТМ Pioneer у Кіровоградській обл.

— Коли компанія оголосила про перехід на прямі продажі насіння ТМ Pioneer, я вирішив стати Торговим агентом. Передусім мене зацікавила можливість забезпечувати високоякісним насінням сільгоспвиробників. І основну перевагу такого формату співпраці я вбачаю у прямому контакті між сільгоспвиробником та компанією Corteva Agriscience. Це дає змогу оперативніше реагувати на потреби й запити господарств, унеможливує фальсифікації посівного матеріалу.

Моє завдання як Торгового агента полягає у визначенні та задоволенні інтересів сільгоспвиробника, укладанні договорів купівлі-продажу між ТОВ «Піонер Насіння Україна» та фермерськими господарствами. В моїй компетенції також узгодження комерційних умов покупки насіння, контроль доставки та агрономічний супровід безпосередньо в полі. Звичайно, для успішної співпраці з господарствами потрібно знати специфіку вирощування як у своїх районах загалом, так і в кожного агровиробника. Дуже важливим чинником є правильний підбір гібридів з урахуванням агротехніки господарства, сівозміни, системи

живлення тощо. Рекомендований гібрид має уповні розкрити свій потенціал у конкретних умовах і забезпечити фермеру максимальний прибуток.

Тому я вважаю, що Торговий агент має володіти агрономічними знаннями та навичками, він повинен вирізнятися професіоналізмом. Фермер високо оцінить поради, які допоможуть йому отримати найкращий результат. Фахівець із прямих продажів мусить бути комунікабельним, уміти закласти фундамент якісної співпраці. І, звичайно, мають вагу цілеспрямованість, уміння досягати своєї мети.

Зазначу, що я постійно навчаюся, регулярно відвідую семінари й тренінги. А цей сезон так точно збагатив мій досвід. Фермери по-різному зреагували на плани щодо прямих продажів. Дехто непокоївся, чи може взяти насіння в кредит, за ціни переживали тощо. Навіть сумнівалися, що зможуть отримати саме ті гібриди, які замовили. Та коли ми почали відвантаження, то побоювання змінилися на довіру та впевненість.

Тож для мене цей сезон був плідним: я здобув досвід у прямих продажах, підвищив

агрономічну кваліфікацію. А якщо коротко, то прямі продажі унеможливили чинник «зіпсованого телефону». Це дуже позитивно позначилося на ставленні фермерів як до компанії, так і до нас як фахівців. Гадаю, що такий підхід — це майбутнє ринку.



СЕРГІЙ ЧЕРКАШИНІН,

Торговий агент із продажу насіння ТМ Pioneer у Луганській обл.

— В агробізнесі я працюю вже близько 20 років. Трудову діяльність почав ще в ЗАТ «Компанія «Райз»» — це була свого роду кузня кадрів для багатьох фахівців. І побудувати свою роботу в новому форматі для мене було не дуже складно. Хоча не при-

ховуватиму: виникало безліч запитань, було занепокоєння, як усе складеться.

Безпосередньо з компанією Corteva Agriscience я почав співпрацювати в середині жовтня 2019 року, в розпал сезону. І можна сказати, що ми разом починали весь процес. А свій перший контракт я уклав на 165 посівних одиниць насіння соняшнику. Були певні побоювання щодо постачання насіння: чи не буде збоєм в ланцюжку, адже до цього процесу залучено багато людей. Крім того, в Луганській області фактично немає нормальних доріг, і багато водіїв відмовляються привозити товари. Та все минуло чудово, збоїв не було. Тож зараз маю близько 100 укладених контрактів.

Загалом спочатку фермери скептично поставилися до того, що компанія Corteva Agriscience вийшла на прямі продажі. Ні, вони підтримували нововведення, але побоювалися, що ми не зможемо завезти насіння до початку посівної кампанії. Та й багато вчорашніх партнерів із постачання додавали сумнівів. Та, коли машини з насінням почали приїжджати в сусідні господарства, скептиків значно поменшало. І всі зрозуміли, що купувати безпосередньо у виробника набагато вигідніше, ніж у посередника.

Хай там як, для Торгового агента насамперед важливі знання. Якщо ти не знаєш характеристики гібридів, технології обробки культури, то слона, як у відомій байці, не продаси. Також має вагу комунікабельність. Якщо людина похмура, мовчазна, нелюдима, то спілкування з нею не принесе задоволення. І, звісно, мобільність теж значуща. Завжди потрібно бути готовим зустрітися з клієнтом на перше його прохання.

Так і налагоджуються міцні відносини з фермером. Проте за рік, за два їх не завжди можна побудувати, іноді для цього потрібен тривалий час. І якщо тобі не довіряють, то і безкоштовно насіння не візьмуть. Отже, слід налаштуватися на серйозну й довготривалу співпрацю. А новим Торговим агентам, які прагнуть спробувати себе в новій ролі, хочу побажати успішної роботи з насінням ТМ Pioneer від компанії Corteva Agriscience, віри в себе і в продукти компанії. AC

Торговий агент Сергій Черкашинін (праворуч) з керівником ПОСП «Маяк» Олександром Бабкіним

