

Анатолій Дорошенко про «крила» Торгового агента



Анатолій Дорошенко, Торговий агент з продажу насіння ТМ Pioneer

Торговий агент (ТА) – новий формат співпраці на ринку, представлений минулої осені компанією Corteva Agriscience, коли відомий виробник перейшов на прямі продажі з брендом насіння ТМ Pioneer без участі дистриб'ютора. Система нової взаємодії з виробником почала функціонувати в усіх регіонах, зближуючи компанію та споживачів її послуг, а новостворені команди з ентузіазмом занурилися в нову стратегію. В авангарді цих команд, як у футболі, стояли «форварди» – Торгові агенти. Що значить перебувати в епіцентрі цієї роботи, що робить її успішною і про що мріє цей сміливий фахівець? Про це в нашій розмові з Анатолієм Дорошенком, Торговим агентом з продажу насіння ТМ Pioneer на Київщині.

– Анатолію, територія вашого пошуку клієнтів і співпраці з ними – це Київська область? Уся область чи лише якась її частина?

– Географією пошуків споживачів насіння ТМ Pioneer я не обмежений – шукай хоч на Черкащині чи Харківщині. Однак немає сенсу їздити десь далеко – я більше витрачу на поїздки, ніж зароблю, це ж не просто продажі, а постійний супровід.

А якщо я там не буватиму, то втрачу авторитет. І навіть одну область охопити фізично неможливо, таких Торгових агентів тут задіяно кілька. Моя діяльність зосереджена в Кагарлицькому, Миронівському, Богуславському, Обухівському, Таращанському і Рокитнянському районах, а найближче від мого місця проживання – Кагарлицький район. Просто оптимальна логістика.

– У чому бачите переваги переходу на прямі продажі?

– Найбільшою перевагою нового формату для мене є можливість тісніше співпрацювати з клієнтом, а також те, що я можу запропонувати вигідні для нього комерційні умови купівлі насіння бренду Pioneer®. Наступна перевага – контроль довозу насіння саме того гібрида й тих додаткових якостей, які обрав фермер. На цю доставку вже ніяк не вплине дистриб'ютор, у якого плани і багато брендів. Для Corteva Agriscience плюси теж очевидні – тісна взаємодія з агро-виробником і приділення йому більшої уваги.

– Поговорімо детальніше про це приділення уваги. Торговий агент – це ж не лише продати насіння клієнту?

– Так, співпраця з господарством не закінчується вибором гібридів та продажем насіння. Першою відмінністю нового формату співпраці є те, що саме я презентую комерційні умови купівлі насіння для господарства. Саме Торговий агент вирішує, яку вигідну для господарства цінову політику запропонувати. Друга суттєва різниця полягає в тому, що, знаючи умови господарства, його техніку й технології, історію роботи з іншими гібридами, враховуючи всі побажання замовника, я допомагаю йому обрати гібрид, що максимально розкриє свій потенціал. Тут велике значення мають не лише обраний гібрид, а й конкретна партія та якісні показники, які задовольняють господарство, годяться під його сівалку чи висівний апарат. Коли ми працювали через дистриб'ютора, то говорили лише про гібрид, а про партію чи крупність насіння не знали, бо в дистриб'ютора по 10–20 партій кожного гібрида. Далі я беру участь в основних етапах вирощування культури. Ми самі знаємо, коли наша присутність у полі потрібна, а коли – ні. Це й робить відносини з виробниками міцнішими.

– Міцні відносини (співпраця) з фермерами – це не лише продажі та супровід вирощування гібрида, а й спілкування з ними поза роботою? Що для них найважливіше – довіра до вас, до брэнда?

– Наша основна перевага – це гібриди брэнда Pioneer®. Хоч як би ми не підтримували стосунки, не проводили дозвілля, але якщо не вродить, то ніщо не береться до уваги. Спершу якість насіння, адаптований гібрид. А потім уже ваш авторитет. Клієнт має поважати вас як фахівця, як людину слова і діла, надійного партнера, який є впливовим посередником між ним і компанією, допомагає з негараздами, якщо вони трапляються. Ці дві складові – повага до брэнда й до вас – є надзвичайно важливими, наявність однієї не зможе забезпечити вигідну та плідну співпрацю.



Анатолій Дорошенко з Олександром Вахнієм, головним агрономом СК «Агробізнес», куди було здійснено перше відвантаження

– Як фермери сприйняли прямі продажі? Яке їхнє ставлення? Чи змінилося воно впродовж року?

– Неможливо дати однозначну відповідь, оскільки різні господарства, різні ситуації. Хтось суттєвої різниці, може, й не відчув, адже співпраця була і залишилася вдалою й насіння постачається належне. Однак ті господарі, яким я доставив, наприклад, однорідну партію чи пласке насіння, відразу відчували перевагу. Поступово виробники стали чіткіше розуміти плюси нового формату співпраці. Звісно, господарства, які мали гарні взаємини з дистриб'ютором, і надалі їх підтримують, однак насіння ТМ Pioneer вони купують через Торгових агентів.

– Як можете оцінити цьогорічний сезон? Скільки вам вдалося укласти договорів із фермерами та продати посівних одиниць?

– Сезон офіційно для нас начебто й завершився – скоро будуть стартувати нові продажі. Однак у наших клієнтів досягає урожай і нам важливо отримати те, що було заплановано. Буде нормальний показник – нові продажі підуть легше, ланцюжок не перерветься. Сезон був цікавим, вдалим як для мене, так і для компанії. Однак не скажу, що це була легка прогулянка. До того ж додалися паперова робота, документообіг. Ніяких стресів, негативних моментів у клієнтів не було,

всі робочі питання вирішувалися оперативним. Рік у сенсі вегетації є проблемним, однак наші гібриди всюди мають гарний стан – Pioneer® вкотре виправдав свою винятковість. За сезон я уклав близько 40 угод, продав кукурудзи близько 13 тисяч посівних одиниць і майже 3 тисячі посівних одиниць соняшнику.

– За цей рік ви збагатили свій досвід?

– Щороку збагачуємо. Насамперед я побачив, де слід докласти більше зусиль, і знаю, як покращити свій результат – налагодити контакт з деякими господарствами, котрі знають наш брэнд, однак або мало його сіють, або його в них ще немає. Зараз ми активно працюємо, пояснюємо комерційні умови купівлі, переваги насіння ТМ Pioneer, і результат є: до нас дослухаються, кількість господарств, що співпрацюють з нами, довіряють нам, зростає. Тобто я знаю, де мінус можна перетворити на плюс.

– Розкажіть про ваше перше відвантаження як ТА. Подейкують, що саме це відвантаження тестувало систему перед її запуском.

– Це був СК «Агробізнес» з Кагарлицького району, керівник Григорій Кулініченко, головний агроном Олександр Вахній. Вони новатори, дуже багато випробовують – і не лише гібриди, а й засоби захисту, живлення та технології. Тут були



Анатолій Дорошенко з Василем Сорока (ліворуч), головним агрономом ТДВ «Світанок»

випробувані всі налаштування програми, весь ланцюжок співпраці в електронному вигляді був зрозумілим для партнерів. Програма вже майже рік працює успішно, завдяки їй вчаться інші – перший продаж і перше відвантаження.

– Що це був за гібрид? Якої культури?

– Р9074, середньоранній (ФАО 330), простий гібрид кукурудзи зернового напрямку, 50 посівних одиниць. Посіви нині мають гарний вигляд, це обнадіює.

– Розкажіть про себе, свій попередній досвід.

– Я закінчив агрономічний факультет Білоцерківського сільськогосподарського інституту, працював агрономом та головним агрономом господарства в Кагарлицькому районі. Потім займався підприємництвом, працював у компанії «Райз», де продавав серед іншого й насіння ТМ Pioneer. Хоча про те, що це насіння кукурудзи, а не роман Фенімора Купера, я почув у інституті й вирощував цю кукурудзу на своїх полях ще 2003 року. Минулої осені, коли компанія перейшла на систему прямих продаж й оголосила про набір Торгових агентів, я зважився. Я не прив'язаний до офісу, сам планував навантаження, у мене чергуються телефонні перемовини й поїздки по господарствах, весь час живе спілкування. Я не боюся цього, не боюся самостійності, ухвалення рішень, брати на себе відповідальність. А головне – у мене є з чим йти до виробника. По-перше, компанія,

яку я представляю, надійна. По-друге, вона не тупцює на одному місці, весь час розвивається, працювати цікаво. Щосезону з'являються нові гібриди кукурудзи й соняшнику, їх треба вивчати, досліджувати, як поведуться у нашій місцевості, збирати інформацію – нова робота дала мені крила. Я зрозумів, що це – мій шанс. Першим сезоном задоволений і надалі бачу тільки перспективу.

– Які складові успішної роботи Торгового агента? Які риси потрібні? Яка роль відводиться освіті чи досвіду роботи?

– Насамперед слід знати потреби людей, до яких ідеш. Просто прийти і хвалити насіння ТМ Pioneer не вийде – людям буде нецікаво. Починати треба з їхніх потреб. А для цього необхідно знати господарство, його умови, проблеми, результати господарювання. Треба знати ринок, свій товар, правильно пояснити комерційні умови та всі переваги, що отримає фермер. А ще орієнтуватися в можливостях конкурентів, словом, знатися на всьому. І бути вчасно там, де треба. Невчасно прибув – і можеш програти. Що ж до рис характеру, то треба бути комунікабельним, контактним, адекватно відповідати на запитання виробників, бути дипломатичним і водночас наполегливим. Звісно, слід мати амбіції, бажання самовдосконалення, вміння ставити мету й упевнено йти до неї. Що стосується освіти, то, справді, агроному легше. За умови, що характер відповідний. Утім, для цієї роботи необов'язково мати такий диплом, важливо бути комунікабельним і вміти на рівних

говорити з клієнтом, вміти продавати. А ще бути спостережливим. Тоді, працюючи над собою, вивчивши гібриди та їхні особливості, за сезон можна всього навчитися. Було б бажання.

– Команда буде поповнюватися новими ТА. Що ви їм порадили б?

– Звертати увагу треба на все, а головне – не боятися, що ти йдеш сам у поле, до клієнта і за все сам відповідаєш. Насправді ти не один, за тобою – велика і надійна команда, якісні гібриди. Тепер ти сам заробляєш. Або не заробляєш. Коли береш калькулятор і рахуєш, то розумієш, що працювати треба щосили. І це цікаво. Цікаво в сенсі розвитку, випробування своїх сил і у фінансовому сенсі. Не спи – і все буде. Конкуренти не сплять так само. Бо в них нема насіння Pioneer®.

– Цікава історія цього року, несподіваний продаж, несподіване рішення тощо?

– Був несподіваний дзвінок із господарства: сказали, що наші гібриди мають необмежений потенціал і вони їх сіятимуть активніше. Назвати сам дзвінок неочікуваним, можливо, й дивно, я ж знаю потенціал цих гібридів. Несподіванкою були щирі слова виробничника, адже не я до них приїхав і агітував, вони самі зрозуміли. Це дуже приємно. Йшлося про Р9903 лінійки Optimum® AQUAmax®. Вони зібрали в Рокитнянському районі 18 т/га в сухому вигляді й сказали, що цей гібрид здатен на більше.

– Хотілося б щось змінити у роботі ТА? Чого вам бракує?

– Те, чого бракує, із часом все одно буде – така в нас команда і такий час. Можливо, й те, про що ми не знаємо, вона невдовзі теж запропонує. Я не можу сказати напевне, що мені щось треба змінити в роботі. В усіх напрямках є перспективи. І ми поступово наближаємося до тих стандартів, за якими працюють бренд Pioneer® та компанія Corteva Agriscience. □

Більше на www.corteva.com.ua

™ * Торгові марки Dow AgroSciences, DuPont, Pioneer чи їх афілійованих структур або відповідних власників. © 2020 Corteva.