# Директор по развитию партнерской сети/коммерческий директор.

2 ключевых слова в работе нашего будущего директора: партнеры и продажи.

Мы ищем человека который кожей понимает, какую важность представляют собой активы «связи», «партнеры» и «репутация», умеет строить партнерские сети в Интернете (т.е. знает что с чем едят маркетинг интернет-магазинов, как устроена выручка контентных проектов, кто владеет форумами и как они зарабатывают), с закрытыми глазами может нарисовать партнерскую модель Мамбы, Sape и Я.Директа. Реферальные программы, сетевой маркетинг, партнерки и т.д. – это то, что должно нашему будущему директору сниться не менее раза в неделю.

Мы ищем человека, который умеет договариваться. Не «впаривать», а именно – договариваться (и при этом понимает разницу между этим). При этом он хорошо понимает что такое «продавать», почему в США продают в 10 раз эффективнее чем России, и как сделать у нас как у них.

После того, как партнерская сеть построена - важно ей управлять и повышать ее эффективность. Делать это нужно уметь наравне как своими руками, так и руками вверенного департамента: а значит еще нужно быть правильным управленцем – на собеседовании мы обязательно попросим это продемонстрировать.