



SOVA Satış İşe Alım Raporu

midtest candidate66417

19/06/2026

Giriş

Bu rapor, bir birim yöneticisi veya İK üyesi tarafından mülakat sürecine yardımcı olmak amacıyla işe alım ve seçim amaçlarıyla kullanılacaktır.

Bu rapor, adayın satış ortamında başarı için gerekli olan temel becerileri değerlendiren Sova Satış Değerlendirmesi'nden elde ettiği sonuçları sunar. Bu içgörüler, adayın böyle bir ortamda nasıl performans göstermesinin muhtemel olduğuna dair bir gösterge sunar.

Adayın uygunluğuna dair daha kapsamlı bir anlayış kazanmak için, her beceri alanında daha fazla davranışsal kanıt toplamak amacıyla önerilen mülakat sorularını kullanmanızı öneririz. Rapor üç bölüm içermektedir:

- **Profil Özeti:** Adayın değerlendirilen temel becerilere göre puanının bir özeti. Bu, 1 ile 100 arasında bir ölçekte sunulan Genel Puanı içerir.
- **Profil Yorumu:** Adayın profilinin her bir beceriye göre yorumu.
- **İşe Alım Mülakat Rehberi:** Her beceri için bir dizi mülakat sorusu ve yönlendirici soru.

Puanları Yorumlama:

Profil özetindeki puanlar 5 puanlık bir ölçekte sunulmaktadır. Puanların yorumlanmasına ilişkin rehberlik aşağıdaki anahtarda gösterilmektedir:

Güçlü bir alan olması son derece düşük bir ihtimal		Adayın bu beceriyi iş başında sergilerken çoğu kişiden çok daha az etkili olması muhtemeldir
Güçlü bir alan olması pek olası değil		Adayın bu beceriyi iş başında sergilerken birçok kişiden daha az etkili olması muhtemeldir
Orta düzeyde bir güç alanı		Adayın bu beceriyi iş başında sergilerken çoğu kişi kadar etkili olması muhtemeldir
Güçlü bir alan olma olasılığı yüksek		Adayın bu beceriyi iş başında sergilerken birçok kişiden daha etkili olması muhtemeldir
Güçlü bir alan olma olasılığı oldukça yüksek		Adayın bu beceriyi iş başında sergilerken çoğu kişiden çok daha etkili olması muhtemeldir

Profil Özeti

Aşağıdaki profil grafiği, adayın bir satış ortamında başarı için gerekli olan temel becerilerle ilgili değerlendirme sonuçlarını sunmaktadır. Ayrıca genel bir değerlendirme puanı da verilmektedir.

Ağ Kurma ve Bağlantılar Oluşturma

Aktif olarak başkalarıyla bağlantı kurar, olumlu ilişkileri destekleyen ve iş başarısı için fırsatlar yaratan ağlar oluşturur.



Etkili Mesajlar Oluşturma

Bakış açılarını etkilemek ve harekete geçirmek için ilgi çekici mesajlar oluşturur ve iletir. İtirazların üstesinden gelmek ve kitleleri ikna etmek için üslubunu uyarlar.



İhtiyaçları ve Beklentileri Ortaya Çıkarma

İlgili bilgilerin toplanması ve analiz edilmesi yoluyla müşteri ihtiyaçları ve beklentileri hakkında doğru bir anlayış oluşturur.



Çözümleri Uyarlama

Geleneksel ve alışılmışın ötesine bakar ve farklı müşterilerin benzersiz ihtiyaçlarını karşılamak için gerektiği gibi çözümler üretir.



Toplu Başarı Oluşturma

En uygun sonuçları elde etmek ve ortak başarıya ulaşmak için işlevler ve departmanlar arasında iş birliği içinde çalışır.



Hizmet Mükemmelliği Sağlama

Müşteri memnuniyetini sağlayarak özenli ve destekleyici hizmet sunar ve her türlü sorunu incelik, hassasiyet ve soğukkanlılıkla ele alır.



Taahhütleri Yerine Getirme

Sözlerini ve taahhütlerini tutarlı bir şekilde yerine getirir ve yüksek kaliteli sonuçlar elde etmeye kendini adanmıştır.



Sonuç Odaklılık

Hedeflerine enerji, disiplin ve sorumluluk bilinciyle ulaşır. Engeller ve aksilikler karşısında yaklaşımını uyarlayarak direnç gösterir ve başarılı sonuçlar elde etmek için azimle çalışır.



Genel Puan

50

Raporun bu bölümü, yorumlanmalarına yardımcı olmak için puanların yazılı bir özetini sunar.

Ağ Kurma ve Bağlantılar Oluşturma

midtest, iş geliştirmeyi desteklemek için başkalarıyla bağlantı kurmaktan çoğu insan kadar keyif alıyor gibi görünüyor; bu da yeni satış fırsatlarını ortaya çıkarmaya yardımcı olmalı. Ayrıca farklı insan tipleriyle ve çeşitli ortamlarda veya durumlarda iletişim başlatmaktan makul ölçüde rahat görünüyor. midtest'in etkileşimlerinde sıcaklık ve açıklık sergilemesi muhtemel ve güveni ile ilişki kurmayı destekleyen şekillerde alçakgönüllülük ve mütevazılık gösterebilir.

Etkili Mesajlar Oluşturma

Başkalarını ikna etmek, midtest'in bir dereceye kadar keyif aldığı bir şey gibi görünüyor ve müşteri sunumları ile tekliflerini yaparken makul ölçüde rahat hissetmesi muhtemel. midtest, farklı paydaşlara veya değişen koşullara yanıt olarak iletişim tarzını uyarlayabilir, ancak hedef kitleyi okuyup mesajını daha bilinçli bir şekilde uyarlamak için daha fazla fırsat olabilir.

İhtiyaçları ve Beklentileri Ortaya Çıkarma

midtest makul ölçüde analitik görünüyor ve müşterilerden ilgili bilgileri toplamaya çalışarak sorunları belirli bir derinlikte araştırması muhtemel. İyi dinleme eğiliminde ve duyduklarını, her şeyi olduğu gibi kabul etmek yerine değerlendiriyor. Bu yaklaşım, müşteri ihtiyaçları hakkında sağlam bir anlayış oluşturmaya yardımcı olmalı, ancak bazen daha açık uçlu sorular sormaktan veya altta yatan kalıpları keşfetmekten fayda görebilir.

Çözümleri Uyarlama

midtest, müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için çözümleri uyarlamaya makul bir ilgi gösteriyor görünüyor ve bazı durumlarda açık olanın ötesine geçen fikirler üretmesi muhtemel. Ara sıra yeni yaklaşımları deneyebilir, ancak baskı altında veya belirsizlikle karşı karşıya kaldığında hâlâ tanıdık yöntemlere güvenebilir.

Toplu Başarı Oluşturma

midtest, iş birliğine değer veriyor gibi görünüyor ve çoğu durumda başkalarıyla iyi çalışması muhtemel. Bir satış ortamında takımlar arasında iş birliği yapma ve yapıcı, üretken ilişkiler kurma konusunda makul bir yetenek gösteriyor. Farklı bakış açılarını dinlemek ve anlamak için çaba gösterebilir, ancak farklı görüşleri veya takım dinamiklerini yönetmenin zorlayıcı olduğu zamanlar olabilir.

Hizmet Mükemmelliği Sağlama

midtest, müşteri etkileşimlerine düşünceli bir yaklaşım getirme eğiliminde ve itirazları veya endişeleri ele alırken bile genellikle sakinliğini koruyor. Baskı altında iyimserlik ve denge zaman zaman daha tutarlı olabilse de, zorlu durumları profesyonellikle yönetme potansiyeli gösteriyor. midtest, devam eden memnuniyeti ve sadakati destekleyen etkili müşteri ilişkileri kurma kapasitesi gösteriyor.

Taahhütleri Yerine Getirme

midtest, taahhütleri yerine getirmeye makul önem veriyor görünüyor ve muhtemelen beklentileri karşılayan sonuçlar sunmayı hedefliyor. İşi planlamak ve organize etmek için oldukça yapılandırılmış bir yaklaşım benimsiyor gibi görünüyor, ancak öncelikler veya ayrıntılar bazen değişebilir. Genellikle beklentileri karşılayan sonuçlar sunuyor.

Sonuç Odaklılık

midtest, hedeflere ulaşmaya ve başarıya doğru ilerlemeyi sürdürmeye makul bir odaklanma sergiliyor. Koşullar uygun olduğunda görevlere disiplin ve azimle yaklaşması muhtemel ve performansı zorlayan zorlukları üstlenmeye istekli görünüyor.

İşe Alım Mülakat Rehberi

Yapılandırılmış bir mülakat, bir adayın bir rolde nasıl davranmasının muhtemel olduğuna dair zengin ve değerli kanıtlar sunar. Bu, mülakatı yapan kişinin işe alım kararı verirken göz önünde bulundurması gereken önemli bir husustur.

STAR modeli, mülakatlar yapmak için iyi bilinen bir modeldir; çünkü tartışmadan en iyi şekilde yararlanmak için denenmiş ve test edilmiş bir yapı sunar ve mülakatı yapan kişiler arasında tutarlılık yaratır.

STAR Yöntemi	
Durum	Aday arka planı veya bağlamı sundu mu?
Görev	Aday karşılaştığı görevi veya zorluğu açıkladı mı?
Eylem	Adayın hangi eylemi gerçekleştirdiği net mi? Ne yaptığını biliyor musunuz (başkalarının ne yaptığından ziyade)? Adayın özel rolü neydi ve tam olarak kişisel olarak ne yaptı?
Sonuçlar	Adayın sonuçları veya çıktısı hakkındaki yanıtı konusunda netsiniz mi? Bu konuda ne gibi bir öz değerlendirmesi var?

Mülakat Rehberliği

Mülakattan önce: Rol ve başarı için önemli olan hususlar üzerinde biraz düşünün. Bu, eğitim başarılarına veya niteliklerine odaklanmak yerine, mülakatın temelini oluşturur.

Mülakat soruları: Mülakata yardımcı olması için sağlanan mülakat sorularını ve takip niteliğindeki yönlendirici soruları kullanın - önerilen tüm soruları sormanız gerekmez ve sıralamayı değiştirmek isteyebilirsiniz.

STAR yöntemi: Aday bir soruya yanıt verdiğinde, bir STAR yanıtına sahip olduğunuzu kontrol edin - bu, adayı adil ve anlamlı bir şekilde güçlü kanıtlar kullanarak değerlendirmek için ihtiyacınız olan tüm bilgilere sahip olmanızı sağlayacaktır.

Not Alın: Mülakattan sonra ayrıntıları hatırlamak zordur, bu yüzden daha ileri düşünme veya geri bildirim için notlarınızı saklamak amacıyla ilerledikçe sağlanan alana notlarınızı yazın.

Puanlama: Her beceri için, adayları karşılaştırmaya ve her alandaki güçlü yönlerini anlamaya yardımcı olması için aşağıdaki değerlendirme rehberini kullanın.

Mülakat Değerlendirme Rehberi

Hiç gelişmemiş		Becerinin gerekliliklerini karşılamak için önemli ölçüde gelişim gerekiyor.
Yetersiz gelişmiş		Becerinin gerekliliklerini karşılamak için bir miktar gelişim gerekiyor.
Yetkin		Becerinin gerekliliklerini karşılıyor.
Çok güçlü		Becerinin gerekliliklerini aşması muhtemel.
Olağanüstü		Becerinin gerekliliklerini önemli ölçüde aşması muhtemel.

Aşağıdaki sayfalarda, beceriler için mülakat sorularını göreceksiniz.

Mülakat Soruları

Ağ Kurma ve Bağlantılar Oluşturma

Aktif olarak başkalarıyla bağlantı kurar, olumlu ilişkileri destekleyen ve iş başarısı için fırsatlar yaratan ağlar oluşturur.

Satış anlamında geri döneceğini umarak müşteri arama veya ağ kurma yaptığınız bir zamandan bahsedin.

Ne tür bir müşteri arama veya ağ kurma yaptınız?

Ana hedefleriniz nelerdi?

Kimi hedef alacağınıza veya kime yaklaşacağınıza nasıl karar verdiniz?

Eylemlerinizin sonucu ne oldu?

Bu durumdan ne öğrendiniz?

Bir potansiyel müşteri veya yeni müşteriyle iyi düzeyde bir uyum ve bağlantı kurmanızın önemli olduğu bir durumdan bahsedin.

Müşteriyle bağlantı kurmak neden önemliydi?

Uyum kurmaya nasıl çalıştınız?

Aşmanız gereken temel zorluklar nelerdi?

Geriye dönük olarak, farklı yapacağınız bir şey var mı?

Etkili Mesajlar Oluşturma

Bakış açılarını etkilemek ve harekete geçirmek için ilgi çekici mesajlar oluşturur ve iletir. İtirazların üstesinden gelmek ve kitleleri ikna etmek için üslubunu uyarlar.

Bir paydaşın sizin bakış açınıza veya önerdiğiniz çözüme desteğini ve onayını başarıyla kazandığınız bir zamanı tarif edin.

Bakış açınız veya önerdiğiniz çözüm neydi?
Paydaşın desteğini ve onayını kazanmak neden önemliydi?
Bunu başarmak için ne gibi bir yaklaşım benimsediniz?
Bir dahaki sefere etkileme becerilerinizi ve stratejinizi nasıl geliştirebilirsiniz?

Hedef kitlenizin ihtiyaçlarını karşılayan ve etkili olan bir sunum veya mesaj sunmanız gerektiği bir durumdan bahsedin.

Sunumunuzun veya mesajınızın hedef kitlenizin ihtiyaçlarıyla uyumlu olmasını sağlamak için ne gibi stratejiler veya teknikler kullandınız?
Düşünüp de eleyerek vazgeçtiğiniz ne gibi başka seçenekler vardı ve bunları neden eldediniz?
Sunumunuzun veya mesajınızın öne çıkmasını ve akılda kalıcı olmasını sağlamak için ne yaptınız?
Sunumunuzun veya mesajınızın etkili olduğuna dair ne gibi kanıtlarınız var?

İhtiyaçları ve Beklentileri Ortaya Çıkarma

İlgili bilgilerin toplanması ve analiz edilmesi yoluyla müşteri ihtiyaçları ve beklentileri hakkında doğru bir anlayış oluşturur.

Bir müşterinin dile getirilmemiş veya bilinmeyen ihtiyaçlarını ve beklentilerini başarıyla ortaya çıkardığınız bir zamanı hatırlıyor musunuz?

Ne gibi bir yaklaşım benimsediniz?

Bununla ilgili en zor olan neydi?

Müşterinin gerçek ihtiyaçları ve beklentileri hakkında doğru bir anlayışa vardığınıza dair ne gibi kanıtlarınız var?

Başkalarına müşterilerin gerçekten neye ihtiyaç duyduğunu veya beklediğini anlamaları konusunda ne gibi tavsiyeler verirdiniz?

Bir potansiyel müşterinin ihtiyaçlarını karşılayan ve onlara gerçek bir iş değeri sunan bir çözüm önerdiğiniz bir zamandan bahsedin.

Müşterinin ihtiyaçları nelerdi ve bu ihtiyaçları anlamak için nasıl bir yol izlediniz?

Önerdiğiniz çözüm neydi ve sunduğunuz şeyin iş değerini nasıl gösterdiniz?

Bu durumda en zor bulduğunuz neydi?

Bu deneyimden en büyük öğreniminiz ne oldu?

Çözümleri Uyarlama

Geleneksel ve alışılmışın ötesine bakar ve farklı müşterilerin benzersiz ihtiyaçlarını karşılamak için gerektiği gibi çözümler üretir.

Bir müşterinin benzersiz ihtiyaçlarını karşılamak için önerilen bir çözümü ne zaman değiştirmeniz gerektiği?

Değiştirilmesi gereken standart çözüm neydi?

Bu standart çözüm müşterinin benzersiz ihtiyaçlarıyla hangi açıdan uyumlu değildi?

Standart çözümde ne gibi değişiklikler yaptınız ve neden?

Geriye dönüp baktığınızda, durumu daha etkili bir şekilde ele almak için yapabileceğiniz bir şey var mı?

Bir müşteri sorununu çözmek için yaratıcı bir çözüm öne sürdüğünüz bir zamandan bahsedin.

Müşteri sorunu neydi?

Sunduğunuz çözüm neydi ve buna nasıl karar verdiniz?

Sunduğunuz çözüm sonucunda müşterinin ihtiyaçlarının etkili bir şekilde karşılandığına dair ne gibi kanıtlarınız var?

Bu deneyim, bir profesyonel olarak gelişiminize nasıl katkıda bulundu?

Toplu Başarı Oluşturma

En uygun sonuçları elde etmek ve ortak başarıya ulaşmak için işlevler ve departmanlar arasında iş birliği içinde çalışır.

Bir müşteriyle ilgili bir zorluğu çözmek için diğer iş işlevlerindeki meslektaşlarınızın desteğine ne zaman ihtiyaç duyduunuz?

Müşteriyle ilgili zorluk neydi?
Meslektaşlarınızdan ne gibi bir yardıma ihtiyacınız vardı?
İhtiyacınız olan yardımı almak için ne gibi bir yol izlediniz?
Nihai sonuç ne oldu?

Ortak bir hedefe ulaşmak için meslektaşlarınızla başarıyla iş birliği yaptığınız bir örnek verebilir misiniz?

Ortak hedef neydi?
Yaklaşımınızda hangi şekilde işbirlikçiydiniz?
Sonuç ne oldu?
Etkili dahili iş birliği ve takım çalışması hakkında ne öğrendiniz?

Hizmet Mükemmelliği Sağlama

Müşteri memnuniyetini sağlayarak özenli ve destekleyici hizmet sunar ve her türlü sorunu incelik, hassasiyet ve soğukkanlılıkla ele alır.

Belirli bir müşterinin uzun vadeli memnuniyetini sürdürmek için ciddi bir çaba gösterdiğiniz bir zamandan bahsedin.

Uzun vadeli memnuniyetlerini korumayı neden önemli hissettiniz?
Bunu nasıl yaptınız?
Ne kadar başarılı oldunuz?
Geriye dönük olarak, daha ne yapabilirdiniz?

Bir müşteriyi içeren zor bir kişilerarası durumu çözmek için devreye girme konusunda keşke daha proaktif olsaydınız dedğiniz bir zamandan bahsedin.

Durum neydi ve neden zordu?
O sırada ne yaptınız?
Eyleminizin veya eylemsizliğinizin sonucu ne oldu?
Yeniden bir şans verilse, farklı nasıl ele alırdınız?

Taahhütleri Yerine Getirme

Sözlerini ve taahhütlerini tutarlı bir şekilde yerine getirir ve yüksek kaliteli sonuçlar elde etmeye kendini adanmıştır.

Kaliteye olan odaklanmanızın bir satış sırasında potansiyel bir sorunu önlediği bir zamandan bahsedin.

Önlediğiniz satış sorunu neydi?
Yaklaşımınız kaliteye olan odaklanmayı nasıl yansıttı?
O sırada daha ne yapabildiniz?
Kaliteye daha az odaklanmış olsaydınız sonuç ne olurdu?

Bir müşteriye verdiğiniz bir taahhüdü yerine getirdiğinizden emin olduğunuz bir zamandan bahsedin.

Yaptığınız taahhüt neydi?
Onu yerine getirmeye neden isteklisiydiniz
Ne gibi bir eylemde bulundunuz?
Nihai sonuç ne oldu?

Sonuç Odaklılık

Hedeflerine enerji, disiplin ve sorumluluk bilinciyle ulaşır. Engeller ve aksilikler karşısında yaklaşımını uyarlayarak direnç gösterir ve başarılı sonuçlar elde etmek için azimle çalışır.

Zorlu bir hedefe veya amaca ulaşmak için kendinizi zorlamanız gereken bir örnek paylaşabilir misiniz?

Üstlendiğiniz hedef veya amaç neydi?

Onu zorlayıcı yapan neydi?

Hedefinize veya amacınıza ulaşmak için kendinizi zorlamak adına ne gibi bir yaklaşım benimsediniz?

Bu deneyimden kendiniz hakkında ne öğrendiniz?

Üzerinde çalıştığınız bir şeyi etkileyen zor bir zorluk veya aksilikle ne zaman karşılaştınız?

Zorluk/aksilik neydi?

Buna nasıl tepki verdiniz?

Kendinizi ve işinizi yolunda tutmaya çalışmak için ne yaptınız?

Sonucu iyileştirmek için ne yapabildiniz?

ADAY ADI

TARİH

MÜLAKATÇI
ADI/ADLARI

ROL

BECERİ ALANLARI

PUANLAR

Ağ Kurma ve Bağlantılar Oluşturma

Etkili Mesajlar Oluşturma

İhtiyaçları ve Beklentileri Ortaya Çıkarma

Çözümleri Uyarlama

Toplu Başarı Oluşturma

Hizmet Mükemmeliği Sağlama

Taahhütleri Yerine Getirme

Sonuç Odaklılık

Rolle iyi uyum

Bazı endişelerle devam
edilebilir

Önerilmiyor

Genel özet notları