

MANAGER'S GUIDEBOOK COMPLETO "RECRUITER"

Allegato al contratto del Recruiter W4 House

La verifica della corretta comprensione e dell'applicazione operativa sarà effettuata direttamente dall'Area Manager, attraverso affiancamenti, osservazione sul campo e feedback strutturati. Solo attraverso questa validazione si può assicurare una trasmissione efficace del metodo lungo tutta la linea della rete.

- **Attività post W1 e W2**

Dopo aver ultimato i corsi W1 e W2, il nuovo collaboratore per diventare un Manager W4 House seguirà il percorso nel quale il proprio Recruiter se autorizzato o il proprio Area Manager lo accompagneranno ad ottenere il contratto per incontrare il mercato. Indicativamente avrà una durata di 3 settimane, avverrà in più incontri che potranno essere in presenza o on line e sarà diviso in due macro-argomenti:

A) C.I. - COLLOQUIO INFORMAZIONE

B) UTILIZZO DELLA PIATTAFORMA

- **P.R. = Portafoglio relazionale**

La Preparazione alla prova C.I. termina con il focus sul suo Portafoglio Relazionale mostrando come si fa ricerca di mercato affinché contenga prima di partire almeno **20 clienti potenzialmente interessati**.

CLIENTI

- **Imprese Edili:** con cantieri attivi, attenzione a innovazione e rapidità.
- **Sviluppatori Immobiliari:** interessati a costruire e vendere più velocemente.
- **Investitori / Immobiliaristi:** attenti a margini e valorizzazione immobiliare.

SEGNALATORI STRATEGICI

- **Professionisti:** architetti, ingegneri, geometri, termotecnici
- **Amministratori di condominio**
- **Tecnici comunali e funzionari pubblici**

- **S.F.S. = Support for Sale**

Il Support For Sale interviene quando un nuovo Sales Manager non si sente pronto a gestire in autonomia il suo primo appuntamento. In questo caso, potrà richiedere esclusivamente all'azienda un affiancamento.

L'azienda provvederà a metterlo in contatto con un Sales Manager formato promosso a Support For Sale.

Per questo servizio, il Sales Manager che riceve l'affiancamento accetta di riconoscere al Support For Sale una provvigione pari al 2% della propria provvigione (fissata al 7%) nel caso in cui il contratto venga concluso.

Solo l'azienda ha l'autorità di selezionare i Sales Manager formati che possono essere abilitati come consulenti Support For Sale W4H.

- **C.I. = Colloquio di Informazione**

Il Colloquio di Informazione è il primo vero banco di prova per ogni nuovo Sales Manager: è il



momento in cui presenta ai clienti del proprio Portafoglio Relazionale i prodotti e i servizi offerti da W4House.

Dopo aver studiato con attenzione la presentazione disponibile nell'area Sales Manager Formati, ogni corsista ha un obiettivo chiaro: dimostrare al proprio Area Manager (o a una persona da lui delegata) di saperlo condurre con competenza e sicurezza.

Solo dopo aver ricevuto un feedback positivo da chi ha eseguito la prova CI, il Training Manager autorizzerà l'attribuzione di un codice di collaborazione e l'azienda invierà il contratto di collaborazione controfirmato.

A quel punto, il Sales Manager potrà iniziare a fissare appuntamenti.

- **C.O. = Consegna Offerta**

La consegna dell'offerta studiata per il cliente segue un procedimento formale ben preciso: salvo casi di particolare urgenza, il preventivo caricato durante il C.I. viene elaborato entro tre settimane.

Una volta pronto, l'area tecnica lo trasmetterà al tuo Area Manager, che ti contatterà per incontrarti in una call di spiegazione. Durante la call verranno condivisi tutti i dettagli e concordata la disponibilità per fissare un appuntamento – in modalità teleconferenza o in presenza – per presentare l'offerta al cliente.

- **A.S.O. = Aggiornamento Stato Offerte**

L'aggiornamento sullo stato delle offerte che ancora non hanno un esito certo È un'attività prevista per non perdere il controllo della tua azienda e per poter pianificare i tuoi obiettivi. Dopo aver consegnato l'offerta al cliente, Potrebbero essere necessarie una serie di attività per mantenere il cliente coinvolto, attività pianificate con il tuo Area manager Ogni settimana, affinché la stessa possa trasformarsi in una commessa.

- **C.T = Contatto telefonico**

Si tratta di un'attività che permette al nuovo Sales manager di mantenere un contatto verticale con l'azienda. Effettuato per almeno una volta alla settimana, questo contatto garantisce una solida base per il coordinamento delle attività e per garantire un migliore allineamento con gli obiettivi organizzativi.

- **C.P. = Colloquio Personale**

Il Colloquio Personale è un'attività che ogni collaboratore della rete può richiedere direttamente al proprio recruiter.

Su indicazione del recruiter, il collaboratore verrà indirizzato al manager qualificato più adatto (Area Manager, Training Manager o Amministratore Delegato) per fissare un appuntamento dedicato. Durante il Colloquio Personale si potranno approfondire temi legati alla formazione individuale, esporre esigenze specifiche, chiarire dubbi o affrontare eventuali difficoltà incontrate nel percorso professionale.

L'obiettivo è creare un ambiente di supporto e collaborazione, favorendo la crescita personale e l'elaborazione di strategie efficaci per il successo.

- **A.A.P = Aggiornamento Appuntamenti Settimanali**

Ogni volta che fissi un appuntamento con un cliente, ti viene richiesto di registrarlo tempestivamente sulla piattaforma. Questo consente alla tua dashboard di essere sempre aggiornata e all'azienda di offrirti il supporto necessario.

Se non ti è possibile annotare immediatamente l'appuntamento, potrai comunque farlo in un unico aggiornamento entro la fine della settimana.

È importante che, a chiusura di ogni settimana, tutti gli appuntamenti effettivamente svolti risultino correttamente registrati nella piattaforma.

- **M.S. = Meeting Settimanale**

Il meeting settimanale di W4 Academy è un appuntamento **altamente consigliato** per tutti i Manager della rete, pur rimanendo opzionale.

Si svolge in modalità call, ha una durata di circa **50 minuti**.

Settimanalmente riceverai l'invito e il link per partecipare, senza bisogno di cercare ulteriori informazioni.

Obiettivo del meeting:

Offrire ai Manager un'occasione preziosa per approfondire i temi affrontati nei corsi di formazione, rafforzando così competenze e strategie operative.

- **Attivazione**

Entro 15 giorni dallo Starting Level, il Sales Manager formato incontrerà il nuovo collaboratore (in presenza o online) per chiarire eventuali dubbi sugli argomenti trattati, con un focus particolare sullo **scopo personale** — ovvero il motivo per cui ha scelto di intraprendere questa nuova sfida — e sul **piano carriera**.

Durante l'incontro sarà importante:

Verificare il **ruolo** con cui il collaboratore intende iniziare la collaborazione con W4House (Segnalatore, Sales Manager o Sales Manager in carriera).

Accertarsi che abbia **scaricato l'App** e completato la **registrazione** (indicando l'e-mail e la password utilizzata, da comunicare all'area marketing per il successivo aggancio alla rete).

Inviargli i link per l'iscrizione ai corsi W1 e W2, raccomandando puntualità, attenzione e l'importanza di prendere molti appunti.

Suggerirgli una call to action: visionare i video esplicativi sui sistemi costruttivi e esplorare insieme il sito web e l'App aziendale.

Il recruiter si impegnerà a garantire un **supporto costante**, offrendo assistenza continua lungo tutto il percorso di inserimento.

- **Colloquio di Assunzione (C.A.)**

Il C.A. è uno strumento strategico per l'espansione della rete commerciale W4House e per affermare il brand green a livello nazionale. Le linee guida sono disponibili nell'Area Recruiter di app e sito.

Dopo i corsi W3 e W4, il nuovo collaboratore crea un portafoglio di 40 contatti da cui sviluppare la sua prima linea di rete, selezionati tramite:

- ricerca online targettizzata (es. LinkedIn),
- contatti già attivi nel settore edilizio (tecnici e commerciali),
- persone motivate a entrare nel green building.

Il colloquio può avvenire in presenza o online. Il collaboratore assiste inizialmente al C.A. condotto dal Recruiter, fino a diventare autonomo.

Scopo principale: iscrizione del candidato al corso Starting Level.

Durante il colloquio, il Recruiter presenta in sintesi mercato, prodotto e sistema commerciale, rimandando gli approfondimenti al corso, come previsto dalla W4 Academy.

Benefici del processo:

- selezione di candidati motivati e allineati alla visione W4,
- costruzione di un team coeso e proattivo,
- creazione di un ambiente formativo solido nel settore green.

R.M. = Ricerca di Mercato

La ricerca di mercato è una fase fondamentale nel percorso di ogni nuovo Sales Manager. È attraverso questa attività che si identificano nuovi potenziali clienti e collaboratori, mantenendo viva e attiva la rete commerciale.

Ma dove trovare questi contatti?

Ecco alcuni canali e categorie strategiche da cui partire:

- **Imprese di costruzione**
- **Agenzie immobiliari e sviluppatori immobiliari**
- **Venditori e agenti di settore** come:
 - serramentisti
 - fornitori di cartongesso
 - rivenditori di vernici
 - professionisti della posa (piastrellisti, pavimentisti, ecc.)
 - rivenditori di materiali edili

- **Eventi di settore e fiere**
- **Piattaforme professionali** (es. LinkedIn, portali B2B)
- **Collaboratori commerciali attivi nel settore edile**

Cercare in questi ambiti significa entrare in contatto con persone già inserite nel mercato, motivate e in grado di cogliere le potenzialità offerte da un sistema innovativo come quello di W4House.

È questa attitudine alla ricerca che distingue chi attende dalle persone che costruiscono il proprio successo, giorno dopo giorno.

🔍 Percorso Guidato per la Ricerca di Mercato

Fase 1 – Definisci il tuo target ideale

Identifica chi stai cercando:

- **Clienti finali:** imprese edili, studi tecnici, progettisti, imprese di ristrutturazione
- **Collaboratori commerciali:** persone che vendono materiali o servizi per l'edilizia (es. serramenti, cartongesso, piastrelle, ecc.)
- **Professionisti in cerca di nuove opportunità:** venditori, agenti, consulenti, tecnici edili

Fase 2 – Prepara i tuoi strumenti

1. **Profilo LinkedIn aggiornato:** professionale, coerente con i valori W4House
2. **Breve presentazione scritta** (e verbale) per spiegare:
 - chi sei
 - cosa fa W4House
 - cosa proponi (corso Starting Level come punto di partenza)
3. **Script per i messaggi iniziali** (personalizzabile in base al target)

Fase 3 – Avvia la ricerca attiva

◊ *Canali online:*

- **LinkedIn**

Cerca con parole chiave come: "agente edilizia", "venditore serramenti", "impresa ristrutturazione", ecc.

- ☒ Filtra per area geografica
- ☒ Invia messaggi mirati

ESEMPIO DI MESSAGGIO

*Buongiorno [Nome], piacere, sono [Tuo Nome], Sales Manager di W4House, la prima rete commerciale di **Green Building in Italia**. Ho visitato il suo profilo e ho notato con interesse la sua esperienza nel settore [specificare: vendite, edilizia, consulenza, ecc.]*

*Proprio per questo, volevo segnalarle che stiamo **selezionando nuove collaborazioni per lo sviluppo della nostra rete in [provincia/regione]**.*

Se è aperto a valutare nuove opportunità professionali in un contesto innovativo, sostenibile e in forte espansione, sarei felice di sentirla per approfondire.

Può contattarmi direttamente al [tuo numero/email].

Rispondo volentieri dalle [ora] alle [ora].

Nel frattempo, le lascio il link al nostro sito per una prima panoramica:

<https://www.w4house.eu/>

Buona giornata!

- **Pagine Gialle e Google Maps**

Cerca fornitori locali (serramentisti, rivenditori di cartongesso, ecc.)

- **Portali B2B**

Es. Edilportale, Houzz, Archiproducts.

- **Facebook e gruppi tematici**

Gruppi come "Professionisti dell'edilizia", "Imprese di costruzione", ecc.

Fase 4 – Ricerca sul territorio

◊ *Canali offline:*

- **Visite dirette** a showroom e rivenditori edili
- **Contatti tramite conoscenze personali**
- **Eventi e fiere del settore:** partecipa, raccogli contatti, fai networking
- **Associazioni di categoria:** CNA, Confartigianato, ordini professionali

Fase 5 – Gestisci i contatti

- Raccogli i nominativi in un foglio Excel o nel CRM W4House
- Classificali: cliente potenziale / collaboratore / da contattare più avanti
- Organizza i Colloqui di Assunzione (C.A.) con l'aiuto del tuo Recruiter

- **A.T.S. = Accordo Telefonico Settimanale**

È uno strumento organizzativo che consente di pianificare in anticipo le attività di supporto alla rete commerciale.

Come funziona:

Il Recruiter comunica alla propria rete le disponibilità personali e quelle dell'Area Manager per le **tre settimane successive**, al fine di fornire supporto operativo nelle seguenti attività:

- CI (Colloquio Informativo);
- CA (Colloquio di Assunzione);
- CP (Colloquio Personale di formazione e/o strategia).

Le disponibilità indicate saranno confermate entro le ore 18:00 del giorno successivo alla comunicazione. Oltre tale termine, eventuali richieste verranno gestite nell'ATS successivo.

Obiettivo:

Fornire ai nuovi collaboratori un'assistenza qualificata e puntuale da parte di figure esperte, grazie alla collaborazione tra l'Area Manager e il Sales Manager formato dalla W4 Academy. Attraverso questa attività strutturata e condivisa, si favorisce:

- lo sviluppo delle competenze dei nuovi collaboratori,
- la generazione di fatturato,
- la crescita sostenibile della struttura commerciale.

Conclusione – Tutto Torna

Per trarre il massimo valore dal metodo W4 Academy, è essenziale integrare la formazione del *Manager's Guidebook* nella pratica quotidiana. Il vero successo nasce quando le conoscenze acquisite vengono condivise con i propri collaboratori, generando un effetto moltiplicatore che si estende a tutta la rete.

Chi applica con costanza questo metodo, chi forma e si lascia formare, costruisce basi solide non solo per sé ma per l'intera squadra.

È questo lo spirito che trasforma l'impegno in risultati concreti.

Metti in pratica il metodo. Sii il primo esempio.

Perché, quando si semina con serietà, tutto torna. Sempre.