

2 LUTEGO 2021 - DZIEŃ HANDLOWCA

2 lutego obchodzimy **dzień pracownika handlu**. W branży z roku na rok nasila się niedobór pracowników, dzięki czemu w wielu sieciach rosną płace

Być może niektórzy z was odnajdą się w tej pracy. Co prawda wielu z Was wybierając technikum zdecydowało już, co zamierza robić w przyszłości, jednak jak pokazuje życie wybory te często ulegają zmianie. Dobrze, jeśli uda się wybrać zawód, który pozwoli się wam realizować.

Pracę w handlu można rozpocząć zarówno po szkole branżowej, jak i po technikum. Dla osób po ukończonym liceum przygotowane są dwuletnie szkoły pomaturalne lub policealne. Możliwości jest więc sporo. Wszystko zależy od tego, w którym momencie życia podejmiecie wybór.



Co prawda pierwszym, co nam się kojarzy z pracą handlowca jest widok ekspedientki pracującej w sklepie. To oczywiście również. Jednak zawód handlowca obejmuje znacznie większą grupę zawodową.

Ostatnio dynamicznie rozwija się sprzedaż bezpośrednia. Zawodem, który rozwija się bardzo dynamicznie jest **przedstawiciel handlowy**.

Po przeanalizowaniu ogłoszeń o pracę na stanowisko przedstawiciela handlowego, można stworzyć zestaw cech i umiejętności wymaganych przez pracodawców.

Zalicza się do nich:

- komunikatywność i pewność siebie,
- znajomość technik negocjacji i sprzedaży,
- bardzo dobra znajomość określonej branży,
- sprawna organizacja czasu pracy,
- konsekwencja i systematyczność,
- prawo jazdy kategorii B,
- bardzo dobra znajomość obsługi programów z pakietu Microsoft Office.

Szansa na zdobycie zatrudnienia zwiększa oczywiście posiadane doświadczenie zawodowe oraz znajomość języków obcych.

Przedstawiciele handlowi często muszą dojeżdżać do swoich klientów, dlatego bardzo ważnym atutem jest posiadanie prawa jazdy kategorii B. Osoby pracujące w tym zawodzie bardzo często samodzielnie ustalają grafik spotkań z klientami - dlatego dla pracodawcy ważne jest, by pracownik potrafił efektywnie zorganizować czas swojej pracy bez ciągłego nadzoru ze strony przełożonych.

Ile zarabia przedstawiciel handlowy?

Dla osób, które rozważają karierę przedstawiciela handlowego, ważną kwestią są zarobki. Na wysokość pensji ma wpływ bardzo wiele czynników, np. branża, zajmowane stanowisko, staż pracy.

Wysokość zarobków uzależniona jest od także wielkości firmy, w której zatrudniony jest przedstawiciel handlowy. Na rynku można zaobserwować następującą tendencję: im większa firma, tym wyższe wynagrodzenie.

Przeciętne zarobki przedstawiciela handlowego pracującego w małej firmie (zatrudniającej maksymalnie 10 osób) wynoszą 2.900 zł brutto. Wysokość pensji w średniej firmie może wynosić już 4.100 zł brutto, a w dużej - 4.300 zł brutto.

Wysokość zarobków uzależniona jest również od miejsca pracy. Szanse na najwyższe mają osoby szukający pracy w województwie mazowieckim - wysokość przeciętnego wynagrodzenia w tym regionie wynosi 4.300 zł brutto. Korzystnie przedstawiają się również średnie zarobki w województwie wielkopolskim (3.700 zł brutto) oraz w województwach dolnośląskim, śląskim i małopolskim (3.600 zł brutto). Z kolei najniższe płace odnotowuje się w województwach takich, jak lubelskie czy opolskie.

Wysokość pensji przedstawicieli handlowych uzależniona jest także od ich skuteczności i liczby pozyskanych klientów. Dużą część ich zarobków stanowi bowiem wynagrodzenie zmienne, czyli premie i prowizje uzależnione od osiągniętych wyników sprzedażowych. Przedstawiciele handlowi pracujący w terenie i osobiście odwiedzający siedziby klientów mogą liczyć także na służbowy samochód, komputer i telefon.



Z zawodem tym coraz więcej młodych ludzi wiąże swoją przyszłość.

Czym zajmuje się przedstawiciel handlowy?

Przed osobą, która podejmuje pracę na tym stanowisku, stoi wiele obowiązków. Najważniejszym zadaniem przedstawiciela handlowego jest zdobywanie nowych klientów dla podmiotu, w którego imieniu działa.

Najczęściej przedstawiciel dokonuje tego, prezentując usługi bądź towary, które znajdują się w ofercie zatrudniającej go firmy. Prezentacje mogą przybrać formę osobistych spotkań lub rozmów telefonicznych.

Coraz częściej kontakt z potencjalnymi klientami nawiązywany jest drogą elektroniczną. Przedstawiciel handlowy, niezależnie od kanału komunikacji, z którego korzysta, musi doskonale znać szczegóły oferowanego produktu czy usługi. Musi także posiadać rozległą i aktualną wiedzę na temat branży, w której jest zatrudniony. Pozwoli to, w razie potrzeby, rozwiązać wszelkie wątpliwości rozmówców.

Do obowiązków przedstawiciela handlowego należy również stworzenie i przedstawienie oferty, która będzie dopasowana do indywidualnych wymagań klienta.

Kolejnym zadaniem przedstawiciela jest negocjowanie i zawieranie umów. Osoby pracujące na tym stanowisku pełnią również rolę opiekuna i doradcy pozyskanego już przez siebie klienta. Przedstawiciel handlowy dba o stworzenie i utrzymanie więzi między firmą a klientem.

Do zadań osoby wykonującej tę profesję należy również bieżące monitorowanie sytuacji na rynku oraz analizowanie działań konkurencji.

Jakie cechy charakteru ułatwią wam pracę?

Praca przedstawiciela handlowego polega przede wszystkim na kontakcie z drugim człowiekiem. Z tego powodu nie każdy jest stworzony do wykonywania tego zawodu. Osoby nieśmiałe czy zamknięte w sobie raczej nie sprawdzą się w tej roli. W tym zawodzie karierę robią osoby pewne siebie, otwarte i komunikatywne.

Aby pozyskać zaufanie klienta, przedstawiciel handlowy powinien udowodnić, że posiada ekspercką wiedzę, dotyczącą branży, w której pracuje. Dobry przedstawiciel handlowy potrafi rzetelnie odpowiedzieć nawet na nawet najbardziej dociekliwe czy nieoczywiste pytania zadawane przez klientów. Z tego powodu w tej pracy bardzo ważne jest ciągłe doskonalenie i śledzenie nowinek branżowych.

Ponadto, osoba wykonująca tę profesję powinna znać i sprawnie posługiwać się technikami negocjacyjnymi – jednym z jej zadań jest bowiem podpisywanie umów z nowymi kontrahentami.

W tym zawodzie przydaje się również znajomość podstaw psychologii. Dobry przedstawiciel handlowy powinien uważnie słuchać słów swojego rozmówcy. Pozwoli mu to poznać i zrozumieć jego potrzeby, a co za tym idzie - umożliwi skuteczne dopasowanie oferty do potrzeb klienta.

Podczas wykonywania swoich obowiązków przedstawiciel może zetknąć się z różnymi osobami, również z takimi o nieco trudniejszym charakterze - w tej profesji konieczne jest więc opanowanie, dystans, poczucie humoru i umiejętność zachowania spokoju w stresujących sytuacjach. W kontaktach z drugim człowiekiem ważne są nie tylko szerokie kompetencje, ale i profesjonalny wizerunek - odpowiedni strój i zachowanie.

Zbudowanie trwałej relacji z klientem wymaga dużo wysiłku - aby zyskać zaufanie drugiej osoby, należy wykazać się sumiennością, uczciwością i punktualnością. W tym zawodzie bardzo ważna jest również wytrwałość i umiejętność znoszenia niepowodzeń - każdemu przedstawicielowi handlowemu zdarzają się bowiem dni, w których nie udaje się pozyskać żadnego nowego klienta.

Cóż wybór należy oczywiście do Was. Warto jednak poznać zawód i związane z nim wymagania, by upewnić się, czy jest to coś, co chciałabym / chciałbym w życiu się zajmować.

Do następnego spotkania

Ewa Nowikow ☺