

## Kształcenie:

### **Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach Filia w Piotrkowie Trybunalskim**

ul. J. Słowackiego 114/118,  
97-300 Piotrków Trybunalski  
tel. 44 732 74 00  
e-mail: filiapt@ujk.edu.pl  
www.unipt.pl

### **Uniwersytet Łódzki**

ul. Uniwersytecka 3, 90-137 Łódź  
tel. 42 635 40 83, 42 635 40 86  
e-mail: rekrutacja@uni.lodz.pl  
www.rekrutacja.uni.lodz.pl

### **Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi**

ul. Sterlinga 26, 90-212 Łódź  
tel. 42 631 58 00, 42 631 58 01  
e-mail: rekrutacja@ahelodz.pl  
www.ahelodz.pl

### **Spółeczna Akademia Nauk**

ul. Sienkiewicza 9, 90-113 Łódź  
tel. 42 664 66 56  
e-mail: rekrutacja@san.edu.pl  
www.san.edu.pl

## Więcej informacji

o zawodzie znajdziesz w:

### **Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej: w Łodzi:**

ul. Wólczańska 49, 90-608 Łódź,  
Tel. (42) 66 30 255, 66 30 273

#### oraz oddziałach:

#### **w Piotrkowie Trybunalskim:**

ul. Dąbrowskiego 13,  
97-300 Piotrków Trybunalski  
Tel. (44) 649 60 87, 647 74 01

#### **w Sieradzu:**

ul. 3 Maja 7, 98-200 Sieradz  
Tel. (43) 822 81 84, 822 81 86

#### **w Skierniewicach:**

ul. Senatorska 10, 96-100 Skierniewice  
Tel. (46) 833 39 74, 833 36 50



Wojewódzki Urząd  
Pracy w Łodzi



## **Kierownik przedsiębiorstwa świadczącego usługi z zakresu marketingu i sprzedaży**

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności 122103



Źródło: <https://www.pulshr.pl/wynagrodzenia/praca-w-hr-ile-zarabia-sie-na-organizacji-szkolen-raport,52843.html>

**Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi  
Centrum Informacji  
i Planowania Kariery Zawodowej  
Oddział w Piotrkowie Trybunalskim**

Kierownik przedsiębiorstwa świadczącego usługi z zakresu marketingu i sprzedaży zarządza i koordynuje pracę w przedsiębiorstwie świadczącym usługi z zakresu marketingu i sprzedaży; opracowuje i wdraża strategię i plany krótko-, średnio- i długoterminowe przedsiębiorstwa; odpowiada za realizację celów strategicznych; zarządza podległym zespołem.

#### **Zadania zawodowe:**

- tworzenie i pełnienie nadzoru nad realizacją krótko- i długoterminowych planów strategicznych przedsiębiorstwa świadczącego usługi z zakresu marketingu i sprzedaży;
- prowadzenie działań promocyjnych oferty firmy i pozyskiwanie klientów na świadczone usługi z zakresu marketingu i sprzedaży;
- tworzenie i pełnienie nadzoru nad realizacją projektów dla klientów w obszarze marketingu (na przykład: opracowanie kampanii marketingowej, przygotowanie działań promocyjnych);
- opracowanie znaków towarowych, przeprowadzenie badań marketingowych itp.) i sprzedaży (na przykład: pozyskiwanie klientów, optymalizowanie procesów sprzedażowych);
- opracowanie procedur reklamacyjnych itp.;
- nadzorowanie tworzenia planów operacyjnych firmy i przekładanie ich na zadania realizowane przez poszczególnych pracowników lub działy przedsiębiorstwa;
- nadzorowanie realizacji kluczowych projektów przedsiębiorstwa w tym: nadzorowanie i kontrolowanie stanu realizacji projektu;

- kontrolowanie kosztów poniesionych na realizację projektu;
- nadzorowanie wykorzystania zasobów firmy itp.;
- kontrolowanie wyników finansowych firmy pod względem: kosztów stałych działalności, realizacji planu rocznego, kosztów usług zewnętrznych, określenia centrów kosztów i centrów przychodów, mająca na celu optymalizację i zarządzanie zasobami i kosztami firmy;
- reprezentowanie przedsiębiorstwa w kontaktach z klientami, dostawcami oraz inwestorami;
- nawiązywanie współpracy z kooperantami i współwykonawcami w zakresie realizacji projektów marketingowych i sprzedażowych, takimi jak: agencje reklamowe, agencje public relations, organizatorzy imprez i eventów itp.;
- rekrutowanie pracowników do firmy zgodnie z założeniami dotyczącymi rozwoju firmy oraz wymaganiami kompetencyjnymi;
- zarządzanie pracą podległego zespołu, w tym motywowanie pracowników i kontrolowanie efektów ich pracy.

#### **Warunki podjęcia pracy w zawodzie:**

Kierownik przedsiębiorstwa świadczącego usługi z zakresu marketingu i sprzedaży powinien mieć wykształcenie wyższe (np. psychologia, marketing, zarządzanie zasobami ludzkimi, prawo, socjologia, ekonomia, nauki społeczne), znać języki

obce, przepisy prawa pracy. Zwykle niezbędne jest kilkuletnie doświadczenie zawodowe w pracy z obszaru HR, doświadczenie kierownicze, znajomość nowoczesnych technik sprzedaży i umiejętność zarządzania budżetem.

#### **Wymagania psychofizyczne:**

Osoba na tym stanowisku powinna mieć zdolność nawiązywania relacji, przekonywania i prowadzenia negocjacji, wysoko rozwiniętej umiejętności sprzedaży. Ważne jest również posiadanie zdolności myślenia strategicznego, umiejętności, umiejętność organizowania pracy własnej i podległych pracowników, wykonywania zadań pod presją czasu, podejmowania szybkich i trafnych decyzji. Kierownik powinien charakteryzować się również dużą odpornością na stres, samodzielnością, dokładnością, elastycznością i kreatywnością.

#### **Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:**

W stosunku do osób pracujących na stanowisku kierownika przedsiębiorstwa świadczącego usługi z zakresu marketingu i sprzedaży wymagany jest ogólnie dobry stan zdrowia. Bardzo ważna jest odporność psychiczna. Przeciwwskazaniami do zatrudniania na stanowisku kierowniczym osób niepełnosprawnych jest posiadanie poważnych dysfunkcji narządów ruchu, wzroku czy słuchu.

#### **Możliwości i szanse zatrudnienia:**

Kierownik tego typu przedsiębiorstwa może znaleźć zatrudnienie we wszelkiego rodzaju instytucjach przedsiębiorstwach, agencjach HR i doradztwa personalnego, zawodowego, itp.