

## 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 do spraw sprzedaży

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności 121102



Źródło:pl.freepik.com- dostęp 13/12/2021

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

Kierownik do spraw sprzedaży zarządza zespołem handlowym oraz odpowiada za realizację planu sprzedaży. Kierownik do spraw sprzedaży zarządza podległym zespołem pracowników w celu osiągnięcia założonych wyników, ocenia pracowników oraz motywuje ich do pracy.

#### **Zadania zawodowe:**

- organizowanie stanowiska pracy zgodnie z obowiązującymi przepisami BHP, ppoż. i ergonomii i ochrony środowiska;
- organizowanie pracy działu sprzedaży;
- negocjowanie warunków sprzedaży z klientami;
- analizowanie raportów i prognoz dotyczących rynku sprzedaży;
- kierowanie podległym zespołem oraz dbanie o jego rozwój;
- planowanie i realizacja sprzedaży;
- monitorowanie i raportowanie osiągniętych wyników;
- tworzenie strategii działań handlowych we współpracy z innymi działami;
- inicjowanie i zgłaszanie przełożonemu projektów usprawniających funkcjonowanie działu sprzedaży;
- nadzór nad prawidłowym zawieraniem umów;
- kontrolowanie przepływu środków finansowych;
- stałe monitorowanie trendów na rynku sprzedaży oraz konkurencji.

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

Kierownik do spraw sprzedaży powinien posiadać wykształcenie wyższe pierwszego stopnia, wskazane jest wykształcenie z zakresu zarządzania, ekonomii, marketingu. Pożądana jest znajomość języków obcych (przynajmniej jednego) oraz obsługi komputera (zwłaszcza programów biurowych). Ze względu na specyfikę pracy dobrze widziane jest posiadanie prawa jazdy kat B. Do wykonywania zawodu wskazane jest co najmniej dwuletnie doświadczenie zawodowe w dziale sprzedaży, zaopatrzenia bądź logistyki. Preferowane jest potwierdzenie doskonalenia umiejętności na dodatkowych szkoleniach i kursach dotyczących zarówno wiedzy z zakresu marketingu i sprzedaży, jak i z zakresu zarządzania kapitałem ludzkim.

#### **Wymagania psychofizyczne:**

- koncentracja i podzielność uwagi,
- uzdolnienia kierownicze i organizacyjne,
- predyspozycje do postępowania z ludźmi,
- zdolność motywowania podwładnych,
- łatwość wypowiadania się w mowie i w piśmie,
- zdolność podejmowania szybkich i trafnych decyzji,
- zdolność analizowania sytuacji i podejmowania ryzyka,
- współdziałanie i współpraca w zespole (grupie),
- zdolność skutecznego przekonywania i negocjowania,
- zdolność rozwiązywania konfliktów;

- komunikatywność, asertywność,
- autoprezentacja,
- odporność emocjonalna,
- radzenie sobie ze stresem.

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

Przeciwwskazaniami do wykonywania zawodu są wady wzroku i słuchu niepodlegające korekcji oraz wady wymowy w stopniu utrudniającym komunikowanie się. Znaczne upośledzenia narządów ruchu mogą utrudnić wykonywanie podstawowych czynności w zawodzie. Osoby z epilepsją, ze względu na specyfikę pracy kierownika do spraw sprzedaży, nie powinny wykonywać tego zawodu, ponieważ wiąże się ona z dużym stresem i napięciem, które mogłyby prowokować napady.

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

Pracę w tym zawodzie oferują małe firmy, duże przedsiębiorstwa, jak i korporacje. Często jest to stanowisko kluczowe w firmie – sprzedaż towarów i usług to zazwyczaj główny motor rozwoju przedsiębiorstw. Zatrudnienie w zawodzie kierownik do spraw sprzedaży oferują firmy i przedsiębiorstwa praktycznie w każdej branży, np.:

- przedsiębiorstwa produkcyjne,
- portale internetowe, instytucje finansowe,
- instytucje ubezpieczeniowe,
- firmy budowlane, telekomunikacyjne,
- firmy handlowe, usługowe,
- przedsiębiorcy z branży paliwowej i energetycznej.