

## 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, 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

### **Spoleczna Akademia Nauk w Łodzi**

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: 122102



<http://kierownik-zakupow.pl/wp-content/uploads/2014/04/4.jpg>,  
dostęp 17.06.2022

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

Kierownik do spraw sprzedaży odpowiada w firmie za realizację planu sprzedaży i zarządza zespołem pracowników w celu osiągnięcia założonych celów sprzedaży.

### **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 osiąganych wyników;
- tworzenie strategii działań handlowych we współpracy z innymi działami;
- inicjowanie i zgłaszanie przełożonemu projektów usprawniających funkcjonowanie działu sprzedaży;
- kontrolowanie przepływu środków finansowych.

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

Do podjęcia pracy w zawodzie kierownika do spraw sprzedaży preferowane jest wykształcenie wyższe na kierunku np. zarządzanie, handel, ekonomia lub marketing. Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu w zawodzie kierownika do spraw sprzedaży są: posiadanie certyfikatów i świadectw potwierdzających udział w szkoleniach tematycznych z zakresu zarządzania kapitałem ludzkim, sprzedaży i marketingu, umiejętności negocjacji, organizacji czasu pracy, znajomość języków obcych związanych ze specyfiką działalności danego przedsiębiorstwa lub instytucji, prawo jazdy kategorii B.

### **Wymagania psychofizyczne:**

- koncentracja uwagi,
- podzielność uwagi,
- uzdolnienia kierownicze i organizacyjne,
- rozumowanie logiczne,
- łatwość wypowiedzenia się w mowie i w piśmie,
- zdolność podejmowania szybkich i trafnych decyzji,
- zdolność nawiązywania kontaktu z ludźmi,
- współdziałanie i współpraca w zespole (grupie),
- zdolność rozwiązywania konfliktów,
- gotowość do pracy w szybkim tempie,
- komunikatywność, asertywność,
- operatywność i skuteczność,
- samodzielność, systematyczność,
- 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 kierownika do spraw sprzedaży oferują firmy i przedsiębiorstwa praktycznie w każdej branży, np.:

- przedsiębiorstwa produkcyjne,
- portale internetowe,
- instytucje ubezpieczeniowe, finansowe
- firmy budowlane,
- firmy telekomunikacyjne,
- firmy handlowe,
- dostawcy usług,
- przedsiębiorcy z branży paliwowej,
- przedsiębiorcy z branży energetycznej itp.