

Możliwości i szanse zatrudnienia:

Coraz więcej firm poszukuje przedstawicieli handlowych. Pracę można zdobyć w bardzo wielu branżach, głównie usługowych, np.: medycznej/ farmaceutycznej, kosmetycznej, budowlanej, motoryzacyjnej, sanitarnej, spożywczej, paliwowej, energetycznej.

Kształcenie:

Wiele szkół i ośrodków kształcenia organizuje kursy z zakresu technik sprzedaży, umiejętności prezentacyjnych produktów oraz umiejętności negocjacyjnych, kontaktu z klientem, tworzenia pozytywnego wizerunku. Szkolenia te uwzględniają zarówno pozyskanie wiedzy teoretycznej, jak i ćwiczenia praktyczne.

ZAKŁAD DOSKONALENIA ZAWODOWEGO W ŁODZI OŚRODEK KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO NR 20 w Rawie Mazowieckiej

Al. Konstytucji 3 Maja 2, 96-200 Rawa Mazowiecka

tel. (46) 814 40 65

e-mail: okzrawamaz@zdz.lodz.pl

<https://www.zdz.lodz.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. Wojska Polskiego 2,
97 - 300 Piotrków Trybunalski,
tel. (44) 649 60 87

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



PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności: 332203



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

Przedstawiciel handlowy reprezentuje firmę, której ma przedstawicielstwo, na określonym obszarze (kraj, region, województwo), niekiedy na zasadach wyłączności; analizuje rynek; organizuje kontakty i sieć sprzedaży; informuje firmę o perspektywach rynku i jego specyfice oraz o działalności ewentualnej konkurencji.

Zadania zawodowe:

- organizowanie sieci sprzedaży lub akwizycja osobista;
- utrzymanie kontaktów handlowych z potencjalnymi odbiorcami, handlem hurtowym, detalicznym, dealerami, przedsiębiorstwami, biurami itp.;
- dbałość o dostępność wyrobów na rynku (u dostawców), ich ekspozycję, kulturę sprzedaży i obsługę posprzedażną;
- szkolenie personelu firm współpracujących w zakresie wiedzy o produkcie, sposobie i kulturze sprzedaży;
- doradzanie potencjalnym klientom zakupu określonego modelu, rodzaju produktu lub rozwiązania technicznego;
- rozpowszechnianie wśród potencjalnych odbiorców materiałów informacyjnych, katalogów, opisów technicznych itp.;
- organizowanie lub zlecanie akcji reklamowych produktów firmy;
- monitorowanie na bieżąco rynku;
- pilotowanie dostaw do klientów;
- współpraca z firmą macierzystą w zakresie marketingu (udział w targach, wystawach,

kontakty z mediami, akcje promocyjne, okresowe spotkania z dealerami).

Warunki podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie przedstawiciela handlowego niezbędne jest średnie wykształcenie.

W zależności od sprzedawanego asortymentu wybiera się kandydatów z określonym wykształceniem kierunkowym (np. w handlu materiałami budowlanymi większą szansę podjęcia pracy będą mieli technicy budownictwa).

Właściciel/kierownik przedsiębiorstwa powinien zapewnić przedstawicielowi handlowemu szkolenie, aby ten dobrze znał produkt/usługę. Zwykle szkolenia organizowane są przez określoną firmę, której przedstawiciel świadczy swoje usługi. Można również zdobyć zawód przedstawiciela handlowego uczestnicząc w kursie organizowanym przez firmę szkoleniową, np. w placówkach Zakładu Doskonalenia Zawodowego.

Przydatne są umiejętności obsługi komputera i urządzeń biurowych (np. maszyny do pisania), a także prawo jazdy (i doświadczenie w kierowaniu pojazdami).

Wymagania psychofizyczne:

Pracę przedstawiciela handlowego zalicza się do prac lekkich pod względem obciążenia fizycznego. Nie mniej, istotne znaczenie ma w tym zawodzie dobra ogólna sprawność

fizyczna. Ważne jest, aby kandydat na przedstawiciela handlowego był odporny na stres, ponieważ zawód ten wymaga szybkiego tempa pracy.

Wskazane jest posiadanie następujących umiejętności, cech:

- umiejętność nawiązywania kontaktu z ludźmi, komunikatywność,
- zdolność koncentracji oraz podzielność uwagi, zdolność przekonywania,
- umiejętność słuchania i panowania nad sobą,
- łatwość wypowiadania się (również na piśmie),
- odporność na stres.

Jednym z zadań przedstawiciela handlowego jest dojazd do klienta (czasem także rozwożenie towaru) a zatem wskazane są predyspozycje do pracy o takim charakterze.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

Przeciwwskazaniem do wykonywania tego zawodu są wady wymowy, które uniemożliwiają komunikację werbalną z klientem. Kandydat na przedstawiciela handlowego nie powinien mieć także zaburzeń sprawności kończyn górnych i dolnych – mogą one utrudniać wykonywanie obowiązków zawodowych.

Przy przyjmowaniu do pracy, oprócz podstawowych badań lekarskich, nie są konieczne dodatkowe orzeczenia o stanie zdrowia.