

Przedstawiciel handlowy

Kod zawodu: 332203

wg Klasyfikacji Zawodów i Specjalności MRPiPS



Przedstawiciel handlowy zajmuje się sprzedażą produktów lub usług danej firmy. Głównym celem jego pracy jest pozyskanie jak największej liczby klientów, zbieranie informacji o rynku oraz pozyskiwanie stałych kontaktów handlowych. W zawodzie przedstawiciela handlowego można wyróżnić stanowiska pracy związane z bezpośrednią obsługą klienta w siedzibie firmy lub w terenie albo związane z koordynowaniem pracy innych przedstawicieli handlowych.

Zadania i czynności robocze

Praca przedstawiciela handlowego polega na:

- monitorowaniu rynku pod względem popytu i podaży,

- organizowaniu akcji promocyjnych i reklamowych produktów firmy,
- organizowaniu sieci sprzedaży,
- utrzymywaniu kontaktów handlowych z odbiorcami,
- posprzedażowej obsłudze klientów,
- organizowaniu dostaw towarów do klientów,
- organizowaniu pracy własnej,
- podejmowaniu współpracy z firmą macierzystą w zakresie marketingu,
- utrwalaniu współpracy z pośrednikami i potencjalnymi konsumentami,
- szkoleniu personelu firm współpracujących w zakresie wiedzy o produkcie, sposobie i kulturze sprzedaży,
- analizowaniu efektywności swojej pracy.

Środowisko pracy

Materialne środowisko pracy

Środowisko pracy przedstawiciela handlowego to zwykle teren, gdzie większą część dnia spędza w podróży lub biuro czy hala produkcyjna. Podstawowym narzędziem pracy jest komputer ze specjalistycznym oprogramowaniem oraz samochód. Najważniejszym zagrożeniem, wynikającym z warunków pracy, jest niebezpieczeństwo wynikające z ciągłego przemieszczania się z miejsca na miejsce.

Społeczne środowisko pracy

Przedstawiciel handlowy zawsze pracuje z ludźmi. Ma on do czynienia z ciągłym kontaktem z klientami oraz z przełożonymi, są one bardzo intensywne i niezbędne. Bywa zatem także narażony na konflikty. Praca przedstawiciela handlowego jest w dużej mierze samodzielna. To on sam wyszukuje sobie potencjalnych klientów, obmyśla

strategie ich przyciągnięcia oraz sam organizuje trasy i wyznacza czas swoich wyjazdów do klientów. Każdy handlowiec może oczywiście liczyć na wsparcie merytoryczne swojej macierzystej firmy. To jego zwierzchnicy ustalają cele motywacyjne oraz decydują o niestandardowych warunkach współpracy z ważnymi klientami.

Organizacyjne środowisko pracy

Przedstawiciel handlowy może być zatrudniony w firmie, którą reprezentuje, lub prowadzić działalność gospodarczą na własny rachunek, najczęściej na określonym obszarze (kraj, region, województwo), niekiedy nawet na zasadach wyłączności. Charakterystyczną cechą pracy przedstawiciela handlowego jest to, że większość zadań i czynności wykonywana jest poza siedzibą firmy oraz często

w czasie, jaki odpowiada potencjalnemu klientowi lub kierownictwu macierzystej firmy. Przedstawiciel handlowy zazwyczaj nie ma normowanego czasu pracy, samodzielnie wybiera sobie godziny pracy. Pracuje średnio od 6 do 9 godzin dziennie. Najczęściej są to godziny otwarcia biur i sklepów (8.00 – 18.00). Ze względu na charakter pracy przedstawiciel musi być dyspozycyjny nawet w dni wolne od pracy, szczególnie wtedy, gdy produkt czy usługa, którą sprzedaje ma charakter sezonowy. Przedstawiciel handlowy znajduje zatrudnienie przede wszystkim w dużych firmach produkcyjnych lub hurtowniach. Istnieje możliwość podjęcia pracy w instytucjach prowadzących działalność usługową. Wchodzenie na rynek coraz to nowych produktów (usług) powoduje, iż możliwości podjęcia pracy w tym zawodzie są

duże, chociaż zawsze liczba chętnych jest większa niż ilość wolnych miejsc. Przedstawiciel handlowy może być zatrudniony na zasadzie umowy agencyjnej bądź na zasadzie umowy o pracę.

Wymagania psychologiczne

Najważniejszymi cechami osób pracujących w tym zawodzie są predyspozycje do nawiązywania kontaktu z ludźmi, łatwego komunikowania się i prowadzenia negocjacji. Bardzo ważny jest wygląd zewnętrzny. Ze względu na szybkie tempo pracy od przedstawiciela handlowego wymagana jest spostrzegawczość, umiejętność podejmowania szybkich i trafnych decyzji, samodzielność, wytrwałość. Niezbędne są również takie cechy jak: uprzejmość, takt. Ponadto przedstawiciela handlowego powinna cechować łatwość wypowiedziania się w mowie i w piśmie oraz dobra znajomość terminologii urzędowej.

Wymagania fizyczne i zdrowotne

Pracę przedstawiciela handlowego zalicza się do prac lekkich pod względem obciążenia fizycznego, ale ogólna sprawność fizyczna ma tu znaczenie. Ważne, by kandydat na przedstawiciela handlowego był odporny na stres, ponieważ zawód ten wymaga szybkiego tempa pracy. Nie powinien on mieć także zaburzeń sprawności kończyn górnych i dolnych. Przeciwwskazaniem do wykonywania tego zawodu są wady wymowy, które uniemożliwiają komunikację werbalną z klientem.

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

zdrowia.

W pracy przedstawiciel handlowy narażony jest na choroby kręgosłupa i narządów ruchu, przeziębienia. Przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu, ze względu na konieczność prowadzenia pojazdów, jest brak pełnej sprawności psychoruchowej oraz brak widzenia obuocznego, zez lub niedowidzenie jednego oka oraz zaburzona wrażliwość na ośnienie czy problem z widzeniem zmierzchowym.

Wymagany poziom kwalifikacji i ścieżka kształcenia w zawodzie

Do podjęcia pracy w zawodzie przedstawiciela handlowego niezbędne jest minimum średnie wykształcenie. W zależności od sprzedawanego asortymentu wybiera się kandydatów z określonym wykształceniem kierunkowym. Przedstawiciel handlowy powinien rozwijać swoje umiejętności sprzedażowe oraz komunikacyjne uczestnicząc w szkoleniach. Powinien też ukończyć szkolenie, podczas którego dokładnie zapozna się z produktem (usługą), który ma sprzedawać. W pracy przydatne są umiejętności obsługi komputera i urządzeń biurowych, a także prawo jazdy i znajomość języków obcych. Obecnie (2017 r.) zawód przedstawiciela handlowego wymaga kwalifikacji na poziomie 4 Polskiej Ramy Kwalifikacji, co oznacza osiągnięcie efektów uczenia się na poziomie średniej szkoły zawodowej (technik handlowiec) lub policealnej.

Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej

świadczy **bezpłatne** poradnictwo zawodowe osobom po 18 r. ż. oraz pracodawcom.

Jeśli:

- chcesz lepiej poznać siebie, swoje możliwości zawodowe i uzdolnienia,
- zastanawiasz się nad wyborem zawodu, kierunku kształcenia, szkolenia zawodowego,
- szukasz odpowiedniego zatrudnienia,
- chcesz podnieść lub zmienić swoje kwalifikacje,
- podejmowane przez Ciebie próby znalezienia pracy nie powiodły się,
- masz problem z napisaniem życiorysu i listu motywacyjnego,
- pracujesz, ale jesteś zagrożona/y zwolnieniem z pracy,
- chcesz się dobrze zaprezentować podczas rozmowy kwalifikacyjnej,
- masz pomysł na uruchomienie własnej firmy, ale nie wiesz od czego zacząć,

koniecznie przyjdź i porozmawiaj!



Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie

ul. A. Mickiewicza 41

70-383 Szczecin

91 42 56 126, 91 42 56 123

@ cipkz-szczecin@wup.pl

Filia WUP

ul. Słowiańska 15A (IV piętro)

75-846 Koszalin

94 344 50 00, 94 344 50 56

@ cipkz-koszalin@wup.pl

