

Opis zanimanja

Akviziter (Collector, Advertising agent)



Opis posla:

Akviziteri su trgovci koji pomoću prezentacija predstavljaju robu potencijalnim kupcima i na taj način prodaju proizvode / usluge svoje kompanije. Osnovna osobina ove vrste posla je da sami prodavci idu direktno do potencijalnog kupca, a suština posla se svodi na privlačenje i pridobijanje novih klijenata.

Osnovni zadaci akvizitera je da razvija i unapređuje prodaju; izrađuje i prorširuje liste klijenata; kontaktira, zakazuje i obavlja poslovne razgovore sa potencijalnim i već stečenim klijentima; popunjava ponude, prikuplja potrebnu

dokumentaciju za zaključivanje prodaje i redovno izveštava o sprovedenim aktivnostima i postignutim rezultatima.

Najvažnji deo posla su svakako prodajne prezentacije, pri čemu je važno da akviziter: pripremi prezentaciju, sprovede je i zaključi prodaju.

Priprema uključuje ugovaranje prezentacije. U ovom delu posla veoma je bitna sposobnost akvizitera da dođe do što šireg kruga potencijalnih kupaca, kao i da taj krug konstantno proširuje. Prilikom kontaktiranja potencijalnog kupca, akviziter ugovara prezentaciju.

Sledeći zadatak je da organizuje prezentaciju i detalje koji je prate. Prvo, potrebno je da organizuje prostor u kojem će se ona odvijati. Elemente i način sprovođenja prezentacije uglavnom određuje preduzeće za koje akviziter radi (način izvođenja prezentacije, pristup proizvodu/usluzi, broj ljudi koji treba da prisustvuje prezentaciji...), tako da tu postoje uglavnom utvrđene prakse i procedure

Tokom same prezentacije, akviziter treba na što jasniji način da predstavi proizvod/uslugu dajući što detaljnije informacije o proizvodu/usluzi, njihovim karakteristikama, specifičnostima i prednostima, uslovima kupovine i naravno ceni. Akviziter naravno treba da odgovori i na sva pitanja i razreši sve dileme potencijalnih kupaca. Kada završi prezentaciju, akviziter je zadužen da primi narudžbe svih zainteresovanih posetilaca i da eventualno ugovori nove prezentacije.

Uz organizovanje prezentacija, akviziter treba da vodi određenu dokumentaciju i pravi izveštaje o prodaji. Na osnovu toga se prate rezultati prezentacije, kao i tokovi prodaje. Na osnovu izveštaja se analizira uspešnost rada svakog akvizitera.

Radni uslovi:

Radno mesto akvizitera pruža mogućnost visoke zarade koja direktno zavisi od ličnog angažovanja, i uglavnom posao pruža mogućnosti brzog napredovanja, a u većini slučajeva i samostalnost u radu i fleksibilno radno vreme.

Najveći deo posla akviziter obavlja na terenu, pa dosta vremena provode na putu, mada se nekad prodajne prezentacije obavljaju i u samoj kompaniji.

Poželjne kvalifikacije i osobine:

Od akvizitera se očekuje sa ima velike sklonosti ka prodaji, razvijene komunikacijske sposobnosti, da su prodorni, samostalni, preduzimljivi, iskazuju samoinicijativu u radu. U svojim nastupima, akviziter treba da bude uverljiv, ali ne i nametljiv. Tokom prodaje, moraju biti uporni i strpljivi.

Opis zanimanja

Akviziter (Collector, Advertising agent)

Osposobljavanje i zapošljavanje:

Za prodaju većine proizvoda/usluga, od akvizitera se zahteva srednja stručna sprema, obavezno je poznavanje rada na računaru radi pravljenja i dostavljanja izveštaja o prodaji. Poželjno je radno iskustvo u prodaji, a u svakom slučaju, izuzetno su bitne prodajne, pregovaračke veštine i komunikativnost. U većini slučajeva je neophodna vozačka dozvola zbog obavljanja posla na terenu. Tražnja za akviziterima u Srbiji je u porastu, a i tražnja za ovim poslom je dosta visoka.