

Opis zanimanja

Komercijalista, Agent prodaje, Trgovački predstavnik, Trgovački putnik (Sales Representative, Commercial Representative, Sales Agent)



Opis posla:

Komercijalisti prodaju proizvode svojih kompanija drugim proizvođačima, megamarketima, vladinim agencijama i nekim drugim organizacijama. Bez obzira na tip proizvoda, glavni zadatak komercijalista jeste da zainteresuju trgovce na veliko ili preprodavce za svoj proizvod i da odgovore na sva pitanja ili probleme klijenata. Komercijalisti savetuju klijenta i kako da povećaju prodaju samog proizvoda.

Komercijalisti često putuju i posećuju kako potencijalne tako i postojeće kupce. Prilikom poseta potencijalnom klijentu, predstavljaju potrebe kupaca i definišu na koji način njihova roba ili usluga može zadovoljiti te potrebe. U svom radu koriste se uzorcima ili katalogima koji opisuju proizvode koje njihova kompanija prodaje, kao cene, dostupnost ili korisnost (način na koji ti proizvodi štede novac i povećavaju produktivnost) tih proizvoda. Zbog brojnih proizvođača, odnosno trgovaca na veliko koji nude slične proizvode, komercijalisti pokušavaju da naglase jedinstven kvalitet proizvoda ili usluga svoje kompanije.

Oni primaju i narudžbine i rešavaju sve probleme ili prigovore naručioca. Trgovački predstavnici imaju i dodatne dužnosti. Deo njih bavi se prodajom proizvoda čija instalacija i optimalno korišćenje zahtevaju veliko tehničko znanje – proizvodi kao što su npr. računari. Osim što klijenta opskrbljuju informacijama o proizvodima svog preduzeća, oni potencijalnim kupcima i postojećim klijentima pomažu u svim vrstama tehničkih pitanja. Komercijalisti mogu preporučiti bolje i kvalitetnije materijale i mašine za proizvodnju, sastaviti plan predloženog mašinskog sistema i proceniti troškove nove opreme (odnosno uštedu postignutu upotrebom te opreme).

Komercijalisti klijentu daju i sve informacije i s njim ugovaraju sve detalje eventualne kupovine. Ceo ovaj proces može trajati i nekoliko meseci. Nakon što je ugovor sklopljen, komercijalisti ostaju u stalnom kontaktu s klijentom kako bi osigurali obnavljanje ugovora. Nakon završene prodaje komercijalisti često posjećuju klijente kako bi proverili da li su zadovoljni proizvodima, a ponekad, kada je potrebno, učestvuju u obučavanju onih koji rade sa proizvodom.

Komercijalisti koji prodaju proizvode široke potrošnje često predlažu kako i gde treba izložiti robu. Ako sarađuju sa trgovcima na veliko, pomažu im u izradi promotivnog materijala i propagandnih aktivnosti.

Ugovaranje novih poslova važan je deo posla komercijalista. Kako bi pronašli nove klijente, služe se informacijama koje dobiju od postojećih klijenata, reklamama u specijalizovanim časopisima, a pohađaju i konferencije i sajmove karakteristične za proizvod njihovog preduzeća. Povremeno nenajavljeni posećuju potencijalne klijente.

Komercijalisti analiziraju statističke podatke, pripremaju izveštaje i obavljaju neke administrativne poslove, kao što je ispunjavanje izveštaja troškova, ugovaranje sastanaka i planiranje sopstvenih putovanja. Proučavaju literaturu o postojećim i novim proizvodima, prate prodaju, cene i ponude proizvoda i usluga svojih konkurenata.

Radni uslovi:

Neki komercijalisti pokrivaju veoma velika područja i zato puno putuju. Njihov posao može biti koncentrisan u velikim gradovima i u tom slučaju putovanja ima mnogo manje. Zbog prirode posla i čestih putovanja komercijalisti najčešće rade više od 40 sati nedeljno. Iako radno vreme u ovom poslu nije fiksno, a može biti i dosta dugo, prednost je mogućnost samostalnog određivanja rasporeda rada.

Saradnja s različitim vrstama ljudi može delovati stimulatивно, ali je i vrlo zahtevna. Komercijalisti vrlo često rade u vrlo takmičarskoj atmosferi. Konkurencija je jaka – kako među preduzećima, tako i među samim zaposlenima unutar istog preduzeća. U nekim preduzećima zadate su kvote ili ciljevi koji se moraju ispuniti.

Plate im se često sastoje iz fiksnog dela i bonusa u zavisnosti od ostvarene prodaje, pa su pod dodatnim pritiskom održavanja i proširivanja kruga svojih klijenata.

Opis zanimanja

Komercijalista, Agent prodaje, Trgovački predstavnik, Trgovački putnik (Sales Representative, Commercial Representative, Sales Agent)

Poželjne osobine i kvalifikacije:

U ovom je poslu vrlo važna usmerenost na ciljeve, uverljivost i mogućnost samostalnog i timskog rada. Poželjno je da je komercijalista prijatnog izgleda i da dobro prezentuje, te da se dobro slaže s drugima, uz sposobnost efikasnog rešavanja problema. Dodatno, važno je da ljudi koji se bave ovim poslom budu strpljivi i uporni, jer put do sklapanja posla može trajati i nekoliko meseci. Komercijalisti moraju dobro poznavati proizvod koji prodaju.

Potrebna je i određena količina fizičke izdržljivosti (nekada komercijalisti prenose teške kutije s uzorcima proizvoda ili duže vreme provode u automobilu ili na nogama). Važno je da komercijalisti uživaju u putovanju, jer veliki deo svog radnog vremena provode putujući i posećujući postojeće i nove klijente.

Osposobljavanje i zapošljavanje:

Odlična je ponuda posla, ali i tražnja od strane kandidata. Manje je bitno formalno obrazovanje od neformalnog. Značajne su veštine prodaje i pregovaranja, prezentacije, analitičnost. Rad na računaru i engleski se podrazumevaju. Prednost uglavnom uvek imaju kandidati sa radnim iskustvom. Traži se i IV i VI i VII stepen stručne spreme. Poželjno je poznavanje lokalnog tržišta. Vozačka dozvola B kategorije je apsolutno obavezna.

Druga zanimanja u kojima su potrebna slična znanja jesu zanimanja u trgovini na veliko, prodaji nekretnina ili prodaji osiguranja. Komercijalisti mogu postati i komercijalni rukovodioci – menadžeri prodaje.