

## Opis zanimanja

### Komercijalni direktor (Commercial Director, Commercial Manager)



#### Opis posla:

Komercijalni direktor obavlja poslove vezane za nabavku i prodaju robe i/ili usluga. Ukoliko vrši nabavku, komercijalni direktor je zadužen za nabavku sirovina ukoliko je u pitanju proizvodna delatnost ili gotovih proizvoda ukoliko je u pitanju prodajna delatnost. Takođe, vrše prodaju, odnosno plasiranje gotovih proizvoda na tržištu.

S obzirom da izvršava veoma složen zadatak nabavke i prodaje, komercijalni direktor ima obavezu sastavljanja planova na osnovu kojih će se realizovati konkretni zadaci nabavke i prodaje. Zbog toga, komercijalni direktor mora biti u toku sa kretanjima sirovina i gotovih proizvoda na tržištu, tačnije mora utvrditi cenu, kvalitet i troškove koji nastaju u izradi i/ili transportu proizvoda. Kada se ti parametri odrede, planira se nabavka sirovina za proizvodnju, odnosno utvrđuje se konačna cena gotovog proizvoda.

Komercijalni direktor je zadužen za sve kontakte sa dobavljačima i korisnicima proizvoda i usluga njegovog preduzeća. To podrazumeva telefonske kontakte, sastanke, ugovaranje nabavke, odnosno prodaje, kao i praćenje realizacije ugovorenog posla. Ova uloga nalaže odgovornost pri utvrđivanju strateških pravaca firme i ostvarenje planiranog finansijskog rezultata. Ukoliko dođe do nepravilnosti sa bilo koje strane, komercijalni direktor o tome treba da obavesti svog dobavljača ili kupca i o tome napiše izveštaj.

Ukoliko preduzeće u kojem radi komercijalni direktor obavlja i spoljnotrgovinske poslove, komercijalni direktor izvršava sve poslove pripreme i nabavke, kao i samog uvoza robe ili sirovina.

Nakon obavljanja planiranih obaveza i zadataka, komercijalni direktor sastavlja izveštaj u kojem navodi obavljene obaveze koje je izvršio, kao i neizvršene obaveze i razloge zbog kojih nisu izvršeni, kako bi se mogli otkloniti eventualni problemi.

#### Radni uslovi:

Komercijalni direktori svoj posao izvršavaju unutar samih preduzeća, dok često borave i van preduzeća. To se uglavnom dešava u toku poseta klijentima i dobavljačima, koji su ponekad i u drugim gradovima, tako da često i putuju. Zaduženi su za zakazivanje sastanaka i ugovaranja poslova tako da su to najčešći razlozi boravka komercijalnog direktora van ustanove u kojoj rade.

Posao komercijalnog direktora zahteva mnoge odgovornosti, prilikom ugovaranja poslova, rešavanja reklamacija kupaca, tokom izrade planova, tako da su često pod stresom.

#### Poželjne kvalifikacije i osobine:

Ovo radno mesto iziskuje ambicioznu, telentovanu i lojalnu ličnost, koja ima odlične pregovaračke sposobnosti, veštinu dobrog planiranja i organizovanja, osećaj za timski rad i usmerenost ka rezultatima i ispunjenju planiranih ciljeva. Veoma je bitna komunikativnost i uverljivost u kontaktu sa klijentima i dobavljačima.

#### Osposobljavanje i zapošljavanje:

Za komercijalnog direktora je poželjno da ima završen ekonomski fakultet. Ukoliko se radi o proizvodnim preduzećima, potrebno je visoko obrazovanje iz oblasti u kojoj se obavlja proizvodnja, radi poznavanja tehnologije izrade proizvoda. Pored završenog fakulteta veoma je važno iskustvo, dok za napredak je veoma bitan efekat rada, odnosno rezultati rada.

Što se tiče tražnje za kadrovima ovog profila ona je osrednje dobra, a dosta je dobar i odziv kandidata. Traži se VII stepen i bitno je radno iskustvo, rad na računaru i engleski jezik.