

## Opis zanimanja

### Menadžer prodaje i izvoza (Sales Manager and Export Manager)



#### Opis posla:

Menadžeri rukovode poslovima prodaje proizvoda i usluga, kako u zemlji tako i u inostranstvu.

Menadžeri prodaje i/ili izvoza na poslovima prodaje u proizvodnim preduzećima prodaju proizvode i usluge preduzeća na temelju godišnjeg plana prodaje, koji donosi rukovodstvo preduzeća. Za taj plan menadžeri definišu cene u skladu s proizvodnim troškovima i rokove isporuke u skladu s tehničkim i ljudskim resursima preduzeća. Vode računa o tome da cena proizvoda ili usluge bude primerena tržišnom nadmetanju.

Na zahtev kupca dostavljaju uzorke ili reklamni materijal svojih proizvoda ili organizuju poslovnu prezentaciju proizvodnog programa na sajmovima ili u sopstvenim proizvodnim pogonima. Nastoje uveriti kupce u proizvodne i poslovne sposobnosti svog preduzeća. Ukoliko privuku kupca, razmatraju s njim tehničke, poslovne i prometne uslove kupovine. Kada postignu sporazum, definišu količinu, rokove isporuke i način plaćanja te sklapaju ugovor. Na temelju ugovora izdaju naloge za isporuku i naplatu proizvoda ili obavljanje usluge i nadgledaju rokove njihove realizacije.

Menadžeri prodaje i izvoza razvijaju poslovni odnos s kupcima tako da rešavaju njihove specifične zahteve i pregovaraju o korekcijama cena. Razmatraju prispjele reklamacije te organizuju servisnu službu, kako bi se sve reklamacije kupaca pravovremeno otklonile. Održavaju kontakte s postojećim i potencijalnim kupcima, istražuju njihovu solventnost (sposobnost plaćanja), nadgledaju komercijalne i marketinške aktivnosti konkurenata.

U svom radu koriste se rezultatima ispitivanja prodajnog tržišta. Procenjuju potražnju, odnosno plasman, proizvoda i predlažu mere ekonomske propagande. Prate kretanja na domaćem i inostranom tržištu, uključuju se u razvoj proizvoda kako bi se on što više približio zahtevima kupaca i utvrđuju potrebe budućih tržišta. Vode računa o stanju zaliha gotovih proizvoda i predlažu mere za njihovo smanjivanje. Ako proizvode ili usluge prodaju u stranim zemljama, menadžeri rade na poslovima izvoza preko inostranih predstavništava svog preduzeća ili izvoznih trgovačkih preduzeća.

Menadžeri prodaje i izvoza mogu raditi i na poslovima prodaje u trgovačkim i ugostiteljsko-turističkim preduzećima i tada obavljaju iste poslove kao i oni u proizvodnim preduzećima, ali pritom prodaju robu ili ugostiteljsko-turističku uslugu krajnjim korisnicima.

Menadžeri saraduju s članovima rukovodstva preduzeća: predlažu planove prodaje, planove izvoza, nadgledaju njihovo sprovođenje te podnose izveštaje o njihovoj realizaciji. Odgovorni su za zakonitost nabavnih i prodajnih poslova, izvoznog poslovanja i za takvu politiku cena koja je u skladu kako sa zahtevima tržišta, tako i s potrebama preduzeća.

Najčešće su pretpostavljeni referentima, asistentima i agentima prodaje, organizuju, kontrolišu njihov rad i odgovorni su za njega. Referenti i asistenti prodaje obavljaju slične, mada operativnije poslove, nižeg stepena odgovornosti.

#### Radni uslovi:

Menadžeri prodaje i izvoza rade delimično u kancelarijama u prepodnevnoj smeni, ali veoma često i izlaze iz kancelarija jer obilaze različite kupce. Često su na poslovnim putovanjima, pa se moraju adaptirati na život odvojen od porodice. Dugotrajni i iscrpljujući pregovori sa zahtevnim kupcima, odgovornosti za poštovanje rokova isporuke i zakonitosti poslovanja, rizičnost poslovnih odluka, organizacija rada agenata, te rešavanje reklamacija nezadovoljnih kupaca, neizbežan su izvor stresa.

## Opis zanimanja

### Menadžer prodaje i izvoza (Sales Manager and Export Manager)

#### Poželjne osobine i kvalifikacije:

Menadžeri prodaje i izvoza treba da budu komunikativni i uverljivi u kontaktima s poslovnim partnerima. Da bi to postigli, nužna su im pravna znanja te tehnička i tehnološka znanja o proizvodu, pregovaračke veštine i poznavanje poslovnog bontona.

Znanja stranih jezika i načina poslovanja u drugim državama nužni su im ako posluju sa inostranstvom. Samostalnost i inicijativa bitan su preduslov za visok radni učinak. Smisao za statistiku olakšava im interpretaciju tržišnih istraživanja, a kreativnost planiranje promotivnih aktivnosti.

#### Osposobljavanje i zapošljavanje:

Odlična je ponuda radnih mesta za menadžere prodaje i izvoza – konkursi se zaista često raspisuju, a takođe i odličan je odziv kandidata na raspisane konkurse, pa je konkurencija među prijavljenim kandidatima visoka i jaka. Pri zapošljavanju je manje bitno formalno obrazovanje od neformalnog. Značajne su veštine prodaje i pregovaranja, prezentacije, analitičnost. Rad na računaru i engleski (i/ili neki drugi strani jezik) se podrazumevaju. Bitno je radno iskustvo.