

Opis zanimanja

Merchandiser



Opis posla:

Merčendajzing (merchandising) služba jedna je od tekovina razvijenih tržišta. Merchandiser-i obezbeđuju dodatnu kontrolu plasmana proizvoda i dobru izloženost robe i prate prodaju, ukazujući na nedostatke i potencijale u prodaji.

Merčendajzing aktivnosti mogu organizovati maloprodaja ili dobavljači. Velike dobavljačke kompanije imaju čitave timove ljudi koji pomažu maloprodaji u izlaganju robe, praćenju i dostupnošću robe i zajedničkim planovima prodaje i prognoziranja količina koje treba naručiti. S obzirom na to da većina

proizvođača nema svoje maloprodajne objekte, okreću se malim trgovcima i radnjama. Za ulazak u te prodavnice prepreka je manje, a startni i troškovi marketinga su niži.

Merchandiser mora dnevno da obiđe mnogo maloprodajnih objekata. Za to vreme, konkurencija ne spava, pa je borba proizvođača da ostanu na tržištu neprekidna. Ako proizvodi neke firme nisu na rafovima velikih prodavnica, rast firme je gotovo nezamisliv.

Merčendajzeri dobavljača su dužni da se po ulasku u maloprodajni objekat jave ovlašćenim licima i da pre pozicioniranja svoje robe poštuju dogovoren prostor i pozicije koje su usaglašene na sastancima. Kvalitet proizvoda, zdravstvena ispravnost, kvalitet i izgled ambalaže, poštovanje rokova isporuke, kontinuitet u snabdevanju, miks dobavljačkih i privatnih brendova na policama u okviru svake kategorije proizvoda omogućiti maksimalno zadovoljstvo o potrošača.

Unutar kompanije, analizirajući tržište, menadžment sagledava potrebe potrošača i na osnovu toga u kontaktu s dobavljačima inicira nove proizvode koji bi na najbolji način zadovoljili potrebe potrošača, ili se vodeći tim parametrima, odlučuje o ponudi koju je merchandiser dostavio, pa se pri donošenju zajedničke odluke o uvođenju novog artikla procenjuje njegov potencijal prodaje, imajući u vidu da je prostor za izlaganje određene vrste robe ograničen i da uvođenje novog artikla zahteva sužavanje prostora za izlaganje nekog drugog proizvoda.

Radni uslovi:

Neki merchandiser-i pokrivaju vrlo velika područja i stoga puno putuju. Zbog prirode posla i čestih putovanja merchandiser-i 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 da deluje stimulativno, ali je i vrlo zahtevno. Merchandiser-i vrlo često rade u vrlo kompetitivnoj atmosferi.

Konkurencija je jaka, kako među preduzećima, tako i među samim zaposlenima unutar istog preduzeća. U nekim preduzećima zadane su kvote ili ciljevi koji se moraju ispuniti. Budući da njihova zarada nekad zavisi i od rezultata rada, merchandiser-i su pod dodatnim pritiskom održavanja i proširivanja kruga svojih klijenata.

Poželjne osobine i kvalifikacije:

U ovom je poslu vrlo važna usmerenost na ciljeve, uverljivost i mogućnost samostalnog i timskog rada. Poželjno je da merchandiser ima dobru prezentaciju, tj. da je sposoban da svoje sposobnosti prezentuje u najboljem mogućem smislu, da ima odlične veštine prodaje, 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. Potrebna je i određena količina fizičke izdržljivosti (ponekad prenose teške kutije s uzorcima proizvoda ili duže vreme provode na nogama). Važno je da uživaju u putovanju, jer velik deo svoga radnog vremena provode putujući i posećujući postojeće i nove klijente.

Opis zanimanja

Merchandiser

Osposobljavanje i zapošljavanje:

Odlična je i ponuda posla i tražnja za njim. Uglavnom se traži IV stepen stručne spreme, poznavanje engleskog jezika, rad na računaru i obavezna vozačka dozvola B kategorije. Pri zapošljavanju, manje je bitno radno iskustvo, a bitnije su veštine prodaje i pregovaranja.