

Opis zanimanja

Poslovođa prodajnog objekta (Head of Sales Department, Store Manager)



Opis posla:

Poslovođe prodajnog objekta organizuju poslovanje u prodajnom objektu, planiraju rad prodajnog osoblja i vode računa o nabavkama robe, kalkulacijama i dokumentaciji.

Poslovođa je osoba koja rešava reklamacije kupaca. Takođe, blisko saraduje sa dobavljačima. Mora stalno pratiti kretanja na tržištu kako bi mogao odabrati najpovoljnijeg dobavljača, ali pratiti i potrebe i kupovne navike potrošača kako bi prodaja u objektu išla dobro.

Poslovođe intenzivno saraduju s ostalim službama i s upravom preduzeća. Poslovođe moraju pratiti i uvoditi novu tehnologiju. Danas je to najčešće informatička tehnologija, koja omogućava fleksibilno upravljanje čitavim proizvodnim ili prodajnim procesom.

Radni uslovi:

Poslovođe rade najčešće u prepodnevnoj smeni, u osmočasovnom radnom vremenu. Većinu posla obavljaju u kancelariji, koja je najčešće u sklopu samog prodajnog objekta. Velik deo radnog vremena provode dajući uputstva saradnicima i podređenima te prema potrebi u timu s drugim stručnjacima rešavaju specifične probleme. Organizacija velikog broja ljudi ili radnih aktivnosti mogu biti osnovni izvor stresa poslovođe.

Poželjne osobine i kvalifikacije:

Poslovođe treba da imaju razvijenu praktičnu inteligenciju i analitičnost. Organizacione i rukovodne sposobnosti, veština koordinacije velikog broja poslova te sposobnost za primenu znanja s različitih tehničkih područja važni su preduslovi uspeha u ovom zanimanju.

Od poslovođa se očekuje visok stepen samoinicijative i samostalnosti pri donošenju odluka, ali i sklonost timskom radu. Poslovi koje izvršavaju poslovođe zahtevaju izuzetne veštine iz oblasti komuniciranja, rukovođenja, motivisanja, planiranja, organizovanja ljudi, posla i vremena.

Osposobljavanje zapošljavanje:

Dobra je i ponuda poslovođa i tražnja za njima. Uglavnom se traži IV ili VI stepen stručne spreme. Bitno je radno iskustvo, znanje engleskog i rada na računaru, kao i organizacione osobine.