

ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Ο χώρος των πωλήσεων γενικότερα, αλλά και, ειδικότερα της χονδρικής πώλησης, παρουσιάζει στις μέρες μας σημαντική ανάπτυξη και όλες οι μεγάλες εταιρίες διαθέτουν τμήμα πωλήσεων, όπου μπορεί να απασχοληθεί κάποιος ως Πωλητής Χονδρικής. Το επάγγελμα παρουσιάζει αυξημένη ζήτηση λόγω της εισαγωγής νέων προϊόντων και της διεύρυνσης της παγκόσμιας αγοράς, γεγονός που καθιστά επιτακτική την ανάγκη για δυναμικά και δραστήρια στελέχη. Οι προοπτικές να βρει κανείς εργασία ως Πωλητής Χονδρικής είναι πολύ καλές, αν και στο επάγγελμα υπάρχει μεγάλη κινητικότητα και συχνά οι Πωλητές αλλάζουν εργοδότη ή ακόμα και αντικείμενο.

Σχεδόν όλες οι εταιρίες εκτός του μισθού προσφέρουν επιπλέον ετήσιο bonus ή ποσοστά επί των πωλήσεων που κάνει ο πωλητής. Επιπλέον, αρκετές επιχειρήσεις παρέχουν, ανάλογα με την πολιτική τους, ειδικά πριμ ή άλλα προνόμια, όπως ταξίδια, αυτοκίνητο, κινητό τηλέφωνο και ιδιωτική ασφάλιση, επιδοτώντας και επιβραβεύοντας έτσι τους πωλητές τους.

ΑΛΛΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Νομοθετική κατοχύρωση

Δεν υφίσταται ειδική νομοθεσία για το συγκεκριμένο επάγγελμα.

Επαγγελματικές οργανώσεις

Οι Πωλητές Χονδρικής εκπροσωπούνται από εμπορικούς συλλόγους που δραστηριοποιούνται ανά περιφέρεια, νομό ή περιοχή.

Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου (Ε.Σ.Ε.Ε.)

Μητροπόλεως 42, 105 63 Αθήνα
τηλ.: 210 3259200, fax: 210 3259209
Ηλεκτρονική δ/ση: <http://www.esee.gr>

Ομοσπονδία Εμπορικών Συλλόγων Αττικής, όμορων νομών και νήσων Αιγαίου

Λουδοβίκου 1, 185 31 Πειραιάς
τηλ.: 210 4227661-2, fax: 210 4227661
Ηλεκτρονική δ/ση: oesapir@otenet.gr

Πρόσθετες πηγές πληροφόρησης

Βιοτεχνικό Επιμελητήριο Αθηνών (Β.Ε.Α.)

Ακαδημίας 18, 106 71 Αθήνα
τηλ.: 210 3680700, fax: 210 3614726
Ηλεκτρονική δ/ση: <http://www.acsmi.gr>

Χρήσιμες ηλεκτρονικές διευθύνσεις:

- **F.I.T.A. (Federation of International Trade Associations)**
Ηλεκτρονική δ/ση: <http://www.fita.org/>
- **W.T.O. (World Trade Organization)**
Ηλεκτρονική δ/ση: <http://www.wto.org/>
- **European Trade Associations**
Ηλεκτρονική δ/ση: <http://www.eautoportal.com/links/LinkCategory.asp?showcategory=56000230>

Εθνικό Κέντρο Επαγγελματικού Προσανατολισμού (Ε.Κ.Ε.Π.)

Παρασίου 1 & Αχαρνών 99, Τ.Κ. 104 40 Αθήνα
Τηλ.: +30 210-8233669, Fax: +30 210-8233772
E-mail: info@ekep.gr, URL: <http://www.ekep.gr>



ΠΩΛΗΤΗΣ ΧΟΝΔΡΙΚΗΣ Wholesales Person

Ο/Η Πωλητής/τρια Χονδρικής παρουσιάζει τα προϊόντα της εταιρίας του και δέχεται τις παραγγελίες από τους πελάτες της, οι οποίοι είναι έμποροι που πωλούν λιανικά.

ΦΥΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Ο/Η Πωλητής/τρια Χονδρικής Πώλησης έρχεται σε επικοινωνία με επιχειρήσεις που απευθύνονται στον τελικό καταναλωτή και κλείνει μαζί τους συμφωνίες για την διάθεση των προϊόντων που προωθεί. Παράλληλα, έρχεται σε επαφή με τους προμηθευτές, φροντίζοντας για το συγχρονισμό παραγγελιών και παραδόσεων των προϊόντων.

Ο ρόλος του είναι να πολλαπλασιάζει τον αριθμό των πελατών του, δηλαδή των επιχειρήσεων λιανικής στις οποίες πουλάει τα προϊόντα του (δίκτυο πωλήσεων) και να αυξάνει το ύψος των παραγγελιών τους.

Για τη δημιουργία ή την ανάπτυξη δικτύου πωλήσεων στον τομέα της ευθύνης του, επισκέπτεται πολλές επιχειρήσεις και καταστήματα λιανικής, παρουσιάζει τα προϊόντα και εκθέτει τα πλεονεκτήματά τους. Επίσης, συμμετέχει στις επαγγελματικές εκθέσεις, όπου παρουσιάζει η εταιρεία του τα προϊόντα της και προσπαθεί να κλείσει παραγγελίες με τους επισκέπτες εμπόρους.

Προκειμένου να αυξάνει τις παραγγελίες για την εταιρεία του, προσπαθεί να έχει καλές σχέσεις με τους αγοραστές, να αντιλαμβάνεται τις ανάγκες τους και να τους εξυπηρετεί όσο είναι δυνατόν καλύτερα. Πρέπει να διακρίνει και να προτείνει με σωστό τρόπο το κατάλληλο προϊόν, που ανταποκρίνεται στις πραγματικές ανάγκες και τις ιδιαιτερότητες του κάθε πελάτη του.

Σε συνεννόηση με τον πελάτη, καθορίζει κάθε φορά τον τρόπο παράδοσης και πληρωμής των προϊόντων, ενώ παράλληλα είναι και ο βασικός αποδέκτης των παραπόνων των πελατών του. Πολλές φορές διαπραγματεύεται ο ίδιος τις τιμές των προϊόντων, αναλαμβάνει την κοστολόγηση και τιμολόγηση των προϊόντων σε συνεργασία με το λογιστήριο και υπολογίζει το κέρδος για την εταιρία του, προτού κλείσει μια συμφωνία με τον πελάτη. Επίσης, στην περίπτωση που εργάζεται σε εισαγωγική εταιρεία ενδέχεται να αναλαμβάνει την εισαγωγή και τον εκτελωνισμό των προϊόντων.

Μέσα στις ασχολίες του είναι να εξυπηρετεί τους πελάτες του και μετά την πώληση, καθώς και να τους ενημερώνει για τα νέα προϊόντα που μπορεί να διαθέσει. Προσπαθεί επίσης να τους πληροφορεί έγκαιρα και για τα διαθέσιμα αποθέματα ή τις αλλαγές που πιθανόν να υπάρχουν στους τιμοκαταλόγους των προϊόντων.

Αναλύει τα στατιστικά και οικονομικά αποτελέσματα της εργασίας του, πόσους δηλαδή πελάτες εξυπηρέτησε και τι παραγγελίες έλαβε. Με τον

τρόπο αυτό ελέγχει την απόδοση των προσπαθειών του και προγραμματίζει ανάλογα τις επόμενες κινήσεις του.

ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ-ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Ο Πωλητής Χονδρικής, για να είναι αποτελεσματικός στο επάγγελμά του, πρέπει πάνω από όλα να διακρίνεται για το δυναμισμό, την ενεργητικότητα, την ευχέρεια στην επικοινωνία και τη διαπραγματευτική ικανότητα. Πρέπει επίσης να είναι ικανός στην παρουσίαση των προϊόντων αλλά και στη δημιουργία και διατήρηση επαφής με τον πελάτη.

Επίσης χρειάζεται να έχει οργανωτικές ικανότητες, για να μπορεί να αξιοποιεί καλύτερα τον χρόνο του και να διαθέτει υπολογιστική ικανότητα για να διακρίνει εύκολα και άμεσα τις επικερδείς συμφωνίες από τις ασύμφωρες.

Στην επαφή του με τους πελάτες, είναι απαραίτητο να έχει προσεγμένη εμφάνιση και να είναι ευχάριστος, ευγενής, υπομονετικός, πρόθυμος να εξυπηρετήσει και ικανός να πείθει. Επίσης πρέπει να έχει καλή ικανότητα απομνημόνευσης, δεδομένου ότι πρέπει να χειρίζεται πληροφορίες που αφορούν τόσο τα στοιχεία των πελατών και των προμηθευτών του, όσο και τα προϊόντα που προωθεί με αναφορά στα πλεονεκτήματά τους έναντι των ανταγωνιστικών προϊόντων.

ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η δουλειά του Πωλητή είναι πολύ σημαντική για κάθε εταιρία και αυτό προσδίδει αναγνώριση στο άτομο που ασκεί το επάγγελμα. Η αύξηση των πωλήσεων και η ανάπτυξη του αντίστοιχου δικτύου προσφέρουν αρκετή ικανοποίηση, αν και η προσπάθεια για την επίτευξη των στόχων αυτών σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, προκαλεί αρκετές φορές πίεση στον πωλητή.

Η ενασχόληση με την προώθηση και πώληση των προϊόντων περιλαμβάνει διαρκείς μετακινήσεις και επικοινωνία με πολλούς ανθρώπους, και επομένως πρόκειται για δραστηριότητα που απαιτεί πολλή ενέργεια. Το ωράριο συνήθως δεν είναι σταθερό και συγκεκριμένο, καθώς πρέπει να συνεργάζεται με άλλους επαγγελματίες όταν εκείνοι έχουν άνεση χρόνου. Επίσης, ενδέχεται να εργάζεται πολύ νωρίς το πρωί ή πολύ αργά το βράδυ για την παραλαβή ή

παράδοση των προϊόντων, ειδικά στις περιπτώσεις συνεργασίας με εταιρίες πολύ μακρινών χωρών.

Δεδομένου ότι το συγκεκριμένο επάγγελμα απαιτεί συχνές συναντήσεις και επισκέψεις σε προμηθευτές και πελάτες, είναι απαραίτητα τα ταξίδια τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό. Η συχνότητα των επαγγελματικών ταξιδιών ποικίλει ανάλογα με την εταιρεία και το είδος των προϊόντων της. Ο γεωγραφικός χώρος που καλύπτει ο επαγγελματίας ενδέχεται να περιλαμβάνει περιοχές μακριά από τον τόπο διαμονής του, οπότε δεν μπορεί να είναι συνέχεια κοντά στους οικείους του.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Για να προσληφθεί κάποιος ως Πωλητής Χονδρικής σε μια επιχείρηση θα πρέπει να διαθέτει απολυτήριο Λυκείου. Τα τελευταία χρόνια πολλές εταιρίες προτιμούν άτομα με πτυχίο Α.Ε.Ι. ή Α.Τ.Ε.Ι., κυρίως οικονομικής κατεύθυνσης και με γνώσεις Μάρκετινγκ ή Διοίκησης Επιχειρήσεων.

Υπάρχουν επίσης πολλοί πωλητές οι οποίοι, λόγω του ειδικού εμπορεύματος που προωθούν, χρειάζονται και άλλου είδους σπουδές ή γνώσεις, όπως για παράδειγμα:

α) Ιατρικός Επισκέπτης σε Φαρμακευτική Εταιρία, ο οποίος απαιτείται να έχει γνώσεις ιατρικής, φαρμακευτικής ή βιολογίας.

β) Πωλητής μηχανημάτων ή ηλεκτρονικών, ο οποίος απαιτείται να διαθέτει καλές γνώσεις Μηχανικής (μηχανικός πωλήσεων).

γ) Πωλητής ηλεκτρονικών υπολογιστών, ο οποίος πρέπει να γνωρίζει καλά τις δυνατότητές τους, ώστε να είναι σε θέση να τους παρουσιάσει και στους πελάτες.

Γενικότερα, θεωρείται εξαιρετικά χρήσιμο για έναν Πωλητή Χονδρικής να έχει γνώσεις οικονομικών, διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού, δημοσίων σχέσεων, ξένων γλωσσών, καθώς και γνώση των προδιαγραφών των προϊόντων που εμπορεύεται η επιχείρηση στην οποία εργάζεται.

