

MUNKAADÓI INTERJÚ AZ

## ÉPÍTŐANYAG KERESKEDŐ

FOGLALKOZÁSRÓL

*„Annak van esélye ezen a pályán, aki kitartó, jó kommunikációs képességgel rendelkezik, és szívesen dolgozik emberekkel”*

**Az interjút adta:** N. Zsolt  
**Beosztás:** Működési vezető

**Cég profilja:** Építőanyag kereskedelem  
**Szektor:** Versenyszféra  
**Ágazat:** Kereskedelem, gépjárműjavítás  
**Dolgozók száma:** 75 fő  
**Munkakörben dolgozók száma:** 57 fő  
**Nemek aránya a munkakörben:** 50 % nő, 50 % férfi  
**Életkori átlag a munkakörben:** 40 év

1. **Mióta tevékenykedik a szakmában?  
Mi motiválta arra, hogy erre a pályára lépjen?**

Három éve dolgozom ennél a cégnél működési vezetőként. Gazdasági mérnökként szereztem végzettséget, korábban pedig hipermarket áruházaknál dolgoztam. Mivel egész életemben kereskedelemben dolgoztam, ezért ismerős terep számomra. Nem csak kellő tapasztalattal rendelkezem, de motivált is vagyok.

2. **Mivel foglalkozik és hogyan épül fel a cégük?  
Hányan dolgoznak Önöknél?**

A cég profilja építőipari kereskedelem, összesen hetvenöt fő dolgozik nálunk. Különböző ágazatok vannak, amit építőanyag, barkácseszközök és nyílászáró területre lehet felosztani.

3. **Milyen módszereket használnak az építőanyag kereskedők kiválasztása során?  
Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?**

Az új munkatársakat online hirdetések útján keressük meg. A felvételhez legelőször a jelentkezők önéletrajzát szoktuk átnézni, majd egy kétkörös elbeszélgetésen találkozunk személyesen velük. Ebből az első kör egy általános ismerkedéssel telik, a második körre már

csak azokat hívjuk be, akikben látunk potenciált a munkát illetően. Ha a személyes kompetenciák és a szaktudás alapján nem tudunk dönteni, akkor azt választjuk, akit szimpatikusabbnak találunk.

Üresedés esetén igen nehéz új munkaerőt találni, olykor két-három hónapot is igénybe vesz a keresés. A jelentkezők közül kevés az, aki valóban ért a kereskedelemhez, márpedig nem veszünk fel olyan dolgozót, akinek nincs tapasztalata és képzettsége a kereskedelemben. Kevés a jó munkaerő.

**4. Megváltozott munkaképességű személyt alkalmaznak ebben a munkakörben?  
Milyen előnyeit és hátrányait tapasztalják meg ennek?**

Igen, alkalmazunk egy személyt, akinek hiányzik az egyik karja. Ettől függetlenül a munkája kapcsán semmiben sem szenved hátrányt, ugyanolyan remek dolgozónak tartjuk, mint bármelyik másik kollégát, sőt, ő jobban megbecsüli azt, hogy ugyan olyan teljes értékű tagja a csapatnak. Emellett kedvezőbb járulékfizetés is illeti a céget.

**5. Milyen gyakran változik a dolgozók összetétele?  
Mi lehet ennek az oka?**

Az elmúlt másfél évben egyáltalán nem volt kilépő munkaerőnk, és előtte is csupán gyesre ment el egy kolléganőnk. Ez egy igazi nyugdíjas állás, hiszen a cégnél remek a közösség, ezért aki jól dolgozik, annak élete végéig megvan a munkája. A kollégák nagyon szeretnek nálunk dolgozni, igazi összeszokott csapat vagyunk. Emberileg mindenkire ugyanúgy figyelünk, és minden problémát igyekszünk megoldani.

**6. Mitől függ, hogy valaki beválik-e ezen a pályán?  
Milyen visszajelzést kapnak a dolgozók a teljesítményükről?**

Minden évben végzünk teljesítményértékelést, ezt szóban, közvetlenül a vezetőtől kapják meg a dolgozók. Aki kiemelkedik a munkájában, az szakmai elismerés mellett pénzbeli juttatásokra is számíthat. Annak van esélye ezen a pályán, aki kitartó, jó kommunikációs képességekkel rendelkezik és szeret emberekkel foglalkozni. Az empátia és a csapatjáték nagyon fontos ebben a szakmában.

**7. Van-e tipikus karrierút az építőipari kereskedő pályán?  
Milyen továbblépési lehetőségei vannak a munkavállalóknak?**

Igen, ebből a munkakörből kellő tapasztalattal, szaktudással és a munka iránti alázattal komolyabb pozíciókra is lehet kerülni. Ipari kereskedőként a személyes képességek alapján akár áruházvezetői posztot is be lehet tölteni.

**8. Mi várható a jövőben ezen a területen?  
Miért ajánlja ezt a pályát az érdeklődőknek?**

Azoknak ajánlanám ezt a szakmát, akik többértű ismerettel rendelkeznek, szívesen dolgoznak emberekkel és csapatjátékosok. A szakmához elengedhetetlen tulajdonságok nem tanulhatóak, hanem a személyiség jellemzői.

Mindenképpen komoly jövőt jósolok ennek az ágazatnak, mert a válság után egyre inkább tisztul a piac, így könnyebben lehet boldogulni ezen a területen is.