

Munkaadói interjú

## A NAGYKERESKEDELMI ELADÓ

foglalkozásról

*A nagykereskedőink sokat utaznak, nem szeretnek irodában  
„bezárva” ülni.*

**Az interjút adta:** Nagy Csaba, fejlesztési vezető

**Cég profilja:** cipő- és ruházati kiskereskedelem

**Szektor:** versenyszféra

**Dolgozók száma:** 450 fő

**Munkakörben dolgozók száma:** 2 fő

**Nemi arány a munkakörben:** 100 % férfi

**Életkori átlag a munkakörben:** 34 év

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

A nagykereskedelmi munkavállalóinkat nagyrészt az motiválta, hogy olyan termékekkel foglalkozzon, amiket szeret – esetünkben sportcipőkkel és –ruházattal. A nagykereskedőink sokat utaznak, nem szeretnek irodában „bezárva” ülni. Jellemzően jól kommunikálnak és szeretnek új kapcsolatokat kialakítani, szociálisan aktívak.

### 2. Mivel foglalkozik és hogy épül fel a cégük?

**Hányan dolgoznak a szakmában Önöknél?**

Cégünk 95%-ban kiskereskedelemmel foglalkozik, 400 embert alkalmazunk, Nagykereskedelmi értékesítőnk 2 fő van. Profilunk sportcipő és sportruházat értékesítés

### **3. Milyen módszereket használnak a nagykereskedelmi eladó kiválasztása során?**

#### **Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?**

A jelentkezők között szakmai tapasztalat és személyes elbeszélgetés alapján választunk. Számunkra amellet, hogy a termékeinket szeresse és lelkesedjen a piacért, fontos a becsületesség és a jó kommunikációs készség. A személyes interjú során teszteljük a jelentkező számszaki és fejszámolási készségeit (százalékszámítás, árrés számolás, stb.).

### **4. Megváltozott munkaképességű személyt alkalmaznak ebben a munkakörben?**

#### **Milyen előnyeit és hátrányait tapasztalják meg ennek?**

Jelenleg ilyen személyt nem alkalmazunk, de természetesen nem kizáró tényező. A cégünk elkötelezett az esélyegyenlőség és az egyenlő bánásmód mellett.

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

Nagyon rég nem változott, ami a limitált tevékenységnek és a jó csapatnak köszönhető.

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

A teljesítményt a személyre bontott elért árbevétel adja, ez napi visszajelzés az alkalmazottaknak. Továbbá, a hatékony kommunikáció egymás közt, amit elengedhetetlennek tartok a sikeres csapatmunkáért.

### **7. Van-e tipikus karrierút a nagykereskedelmi eladó pályáján? Milyen továbblépési lehetőségei vannak a munkavállalóknak?**

Személy szerint azt szoktam mondani, hogy a cégek 90%-ánál csak értékesítőből lehet ügyvezető igazgató. A termékek beható ismerete és az árbevétel produkálása, valamint a feltehetően fejlett szociális érzék lehetővé teszi a munkavállalót a cég menedzsmentjébe való bejutásra.

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

Sajnos, véleményem szerint a nagykereskedelmi szegmens előbb-utóbb eltűnik a piacról és helyét átveszi a web-kereskedelem, legalábbis a mi szakmánkban. Ez a pálya ugyanakkor rengeteg tanulási és személyes fejlődési lehetőséget rejt magában.