

MUNKAADÓI INTERJÚ A

BÚTORBOLTI ELADÓ

FOGLALKOZÁSRÓL

„Olyan munkahelyet kerestem, ahol kiszámítható a munkaidő, kreatív a feladat és a német nyelvtudásomat is kamatoztathatom”

Az interjút adta:

Ny. Erzsébet

Beosztása:

Bútorbolti eladó

Cég profilja: Bútorértékesítés

Szektor: Versenyszféra

Ágazat: Kereskedelem, gépjárműjavítás

Dolgozók száma: 34 fő

Munkakörben dolgozók száma: 15 fő

Nemek aránya az adott munkakörben: 100% férfi

Életkori átlag az adott munkakörben: 30 év

1. Mióta tevékenykedik bútorbolti eladó munkakörben?

Mi motiválta arra, hogy erre a pályára lépjen?

OKJ-s lakberendezőként végeztem a középiskola elvégzése után. Lakberendezési áruházban dolgoztam először, utána saját céget alapítottam. Miután megszületett a kisfiam, olyan munkahelyet kerestem, ahol kiszámítható a munkaidő, kreatív a feladat és a német nyelvtudásomat is kamatoztathatom.

Ennél a cégnél mindezt megtaláltam. Két éve dolgozom itt. Először „csak” a konyhai részlegen voltam értékesítő, ami nem csak eladást, hanem tervezést is jelent. Ezt jelenleg is végzem, de emellett segítem az új kollégák betanítását, amiről szóban értékelést is végzek. Lakberendezőként az áruház berendezésében is segítek. Folyamatos tanulást igényel ez a munka, hiszen mindig új és újabb trendek jönnek, amiket figyelünk és hasznosítunk. A konyhák berendezésénél mérnöki vénával is kell rendelkezni, hogy a lehető legjobb, legésszerűbb tanácsot adjunk a vevőknek.

2. Mivel foglalkozik és hogyan épül fel a cégük?

Hányan dolgoznak bútorbolti eladói munkakörben Önöknél?

A cég profilja bútorértékesítés, ez nappali, háló szoba, étkező, konyha, matracstúdió, ifjúsági és kisbútor, iroda, fürdőszoba és előszoba bútor részlegekből áll.

Bútorbolti eladóként 15 főt foglalkoztatunk.

3. Milyen módszereket használnak a bútorbolti eladók kiválasztása során?

Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?

Hirdetést jelentetünk meg, részben a saját honlapunkon, részben más internetes portálokon. Van saját humánerőforrás részlegünk, ami összefogja és intézi ezt.

Intelligencia teszt, anyag- és termékismeret szerepel az írásbeli részen. Szóbeli elbeszélgetésnél kitérünk arra, hogy dolgozott-e már hasonló területen, tehát a szakmai háttér fontos. Miután osztrák cég leányvállalata vagyunk a német nyelv tudása előnyt jelent.

Munkaerőt 1-2 hét alatt találunk, sok a jelentkező és nem ragaszkodunk kereskedelmi végzettséghez, így nagy körből tudunk meríteni. Amennyiben több hasonló kvalitású és végzettségű jelentkező van a megüresedett állásra, akkor a munkatapasztalat a döntő.

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

Igen, jelenleg 1 fő megváltozott munkaképességű kollégánk van. Állami támogatást kapunk erre, 6 órában foglalkoztatjuk. A munkáját remekül végzi, csak csökkentett munkaidőben.

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

Ennél a cégnél nagyon ritkán távoznak a munkavállalók. Talán az lehet az oka, hogy szeretnek itt dolgozni, jók a munkakörülmények, a vezetés hozzáállása a dolgozókhöz empatikus.

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

Akinek jó a kommunikációs készsége és elég önálló, az könnyen boldogul ezen a területen. A számítógépes konyhabútor tervezésnél nem árt, ha jó a térbeli gondolkodása és a számolási képessége, de a program sok mindent megold. Az értékesítésnél a kollégák naponta kapnak szóban és hat hónaponként írásban visszacsatolást, értékelést.

**7. Van-e tipikus karrierút a bútorbolti eladói pályán?
Milyen továbblépési lehetőségei vannak a munkavállalóknak?**

A jól teljesítő munkavállalók a cégcsoportnál bevett szokás szerint vezetők lehetnek. Eladóból az adott részleg vezetője lehet, utána más részlegeket is vezethet. Aki igényli, segítjük és támogatjuk a továbbtanulását, így a vállalati ranglétrán szépen lehet előre haladni. Cégünk biztosítja a német nyelv tanulását, emellett retorikát is oktatunk.

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

Mindenféleképpen ajánlom ezt a pályát az érdeklődőknek, mert eladókra mindig szükség lesz. Ezt a végzettséget különböző típusú kereskedelmi egységekben lehet kamatoztatni. Akár pályakezdőknek, akár pályamódosítóknak ajánlom ezt a foglalkozást és várjuk is őket.