

Munkaadói interjú

A boltvezető

foglalkozásról

„Készség és kedvesség a vevőkkel...”

Az interjút adta: Wittner Márton, boltvezető

Cég profilja: kereskedelem

Szektor: versenyszféra

Dolgozók száma: 22 fő

Munkakörben dolgozók száma: 19 fő

Nemi arány a munkakörben: 81% nő, 9% férfi

Életkori átlag a munkakörben: 42 év

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

1989-től van boltom, akkor kezdtem a pályámat. Talán családi örökség, mert édesapám is boltos volt, és ahogy hallottam jó szakember is volt egyben. Nagypám pedig mindig is maszek pék volt, és talán ezért is vállalkoztam könnyebben, és főként ezek a dolgok motiváltak, hogy erre a pályára lépjek.

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

Élelmiszer boltjaink vannak, ahol ügyvezető vagyok és a családommal együtt irányítjuk a céget. Négy boltunk van, és jelenleg 58 kollégánk. Mindegyik boltunk megvan a sajátégyéni vezetője, ő felel minden esetben az egyes üzletekért. A boltvezetőknek vannak helyettesei, akik közvetlenül irányítják a dolgozókat.

3. Milyen módszereket használnak a bolti alkalmazottak kiválasztása során? Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?

Minden jelentkezőnek önéletrajzot kell leadnia és ezek alapján a számunkra megfelelő személyekkel, személyes találkozót kezdeményezünk. Ezeken az

elbeszélgetéseken meggyőződünk, hogy a leírtak tényleg megfelelnek-e a valóságnak. A megfelelő tapasztalat és a szakmához értés mindenképpen előnyt jelent.

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

Igen, alkalmazunk megváltozott munkaképességű személyt. Az előnyeik közé sorolnám, hogy nagyon odafigyelnek a munkájukra. A hátrányuk sajnos az, hogy a megváltozott munkaképességük miatt nem tudnak száz százalékot nyújtani, de nem is várja el tőlük az ember.

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

Sajnos gyakran, már nagyon nehéz jó szakembert találni a munkaerő piacon és az eladó szakma mára már hiány szakmává vált. Márpedig a jó eladókból lehetnek később a jó boltvezetők. Az oka, hogy már nemcsak a jó tanulók nem mennek eladó szakmát tanulni, hanem évről-évre egyre kevesebben tanulják ezt a szakmát.

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

Az a tanuló tud sikeresen megmaradni ezen a pályán, ha elkötelezettséget mutat a szakma iránt és fontos legyen számára a rendezettség és a tisztaság. Nagyon fontos még, hogy bizalmat tudjon felmutatni a vevők felé, valamint minden esetben jó kapcsolatot ápoljon a vásárlókkal és legyen készséges, kedves.

7. Van-e tipikus karrierút ezen a pályán? Milyen továbblépési lehetőségei vannak a munkavállalóknak?

Igen, van karrierút ezen a pályán is, és az a legjobb szerintem, ha végig járja a számlélétrát és a szakma összes csínját-bínját elsajátítja. Talán a vállalkozónál gyorsabban lehet előre lépni, de megvan a felső határa, míg a multinál lassabb a folyamat, de messzebbre, magasabb szintre lehet jutni.

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

Sajnos a jövőben is eladó hiány lesz ezen a területen, jó szakemberben pedig még nagyobb hiány lesz a kereskedelemben. Azért ajánlanám ezt a szakmát a pályakezdőknek, mert könnyen el tudnak helyezkedni a kereskedelemben és, ha netán egy kis többlettakarás van a pályakezdőben, akkor nagyobb sikerrel tud feljebb lépni a szakmában.