

Munkaadói interjú

A sales manager informatika és telekommunikációs területen

foglalkozásról

„Alapvetően a személyiségtől függ, hogy valaki beválik-e a pályán.”

Az interjút adta: Magyar Bálint, munkáltató;

Cég profilja: kereskedelem
Szektor: versenyszféra
Dolgozók száma: 25 fő
Munkakörben dolgozók száma: 4 fő
Nemi arány a munkakörben: 100% férfi
Életkori átlag a munkakörben: 35 év

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

11 éve dolgozom a szakmában. Kereskedelmi végzettségem van, és mivel mindig is érdekelt a számítástechnika, így ötvöztem a végzettségeim, és így kerültem erre a pályára.

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

25 főből áll a cég és hardware nagykereskedelemmel foglalkozunk. Használt hardware-ke-t importálunk, illetve vásárolunk fel nagyobb tételben, amiket egyrészt egy országos viszonteladói hálózatnak, másrészt pedig egy néhány száz fős export vevőkörnek értékesítjük, tehát van egy saját terjesztési hálózatunk belföldön és külföldön.

3. Milyen módszereket használnak a sales manager kiválasztása során? Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?

Szakmai tapasztalat előnyt élvez. Proaktivitás, határozottság, jó fellépés, amik elengedhetetlen tulajdonságnak számítanak, amely tulajdonságok a személyes interjún ki is derülnek. Nyelvtudást elsősorban az exportosoknál várunk el, mivel külön van választva a belföldi illetve az export osztály. Végzettséget tekintve középfokú végzettség az elvárás, felsőfokú pedig előny.

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

Nem és nem is jelentkezett hozzánk még megváltozott munkaképességű személy. Elvben megoldható lenne, mivel ez egy irodai munkakör, nem látom akadályát az alkalmazásukban.

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

Távoznók még nem volt, a cég egyelőre csak bővül. Ennek oka a cég növekedése a piacon, és a stabil vállalati háttér. Az anyagi juttatások versenyképesek, ezért nem is mennek el a kollégák, fluktuáció gyakorlatilag nincs.

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

Folyamatosan monitorozzuk a dolgozók teljesítményt, heti és havi szintű visszajelzést kapnak a kollégák az elvárásról és a munkájuk eredményéről. Alapvetően a személyiségtől függ, hogy valaki beválik-e a pályán, hogy mennyire dinamikus, proaktív az egyén, de az empátia is fontos, hiszen vásárlókkal vagyunk kapcsolatban, akikkel jól kell tudni kommunikálni.

7. Van-e tipikus karrierút a sales manager pályáján? Milyen továbblépési lehetőségei vannak a munkavállalóknak?

Nálunk nincs kifejezett karrierút, hiszen ez egy kis cég, 25 fővel működik. Emiatt nincs strukturált vezetői pozíció sem, így tipikus karrier útról nem beszélhetünk. Egyéb, esetleg nagyobb vállalatoknál ez elképzelhető.

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

Az értékesítési pozíció egy olyan munka, amit nem lehet gépesíteni, tehát itt mindig is embert kell alkalmazni. Ezért mindig is szükség lesz olyan kollégákra, akik rátermettek, és megfelelő személyiséggel rendelkeznek. Emiatt feltétlenül ajánlom az érdeklődőknek, hiszen egy biztos pálya, versenyképes fizetéssel.