

MUNKAADÓI INTERJÚ AZ

AUTÓ- ÉS MOTORKERÉKPÁR KERESKEDŐ

FOGLALKOZÁSRÓL

„Mindig is értékesítéssel szerettem volna foglalkozni, mert szeretek az emberekkel találkozni, jót ajánlani nekik”

Az interjút adta: I. Andrea

Beosztása: Értékesítő

Cég profilja: Autó kereskedelem

Szektor: Versenyszféra

Ágazat: Kereskedelem, gépjárműjavítás

Dolgozók száma: 210 fő

Munkakörben dolgozók száma: 64 fő

Nemek aránya az adott munkakörben: 35% nő, 65 % férfi

Életkori átlag az adott munkakörben: 39 év

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

2008 óta dolgozom autókereskedőként. Ennél a cégnél 2013 óta dolgozom ebben a pozícióban. Mindig is értékesítéssel szerettem volna foglalkozni, mert szeretek az emberekkel találkozni, jót ajánlani nekik, és megtalálni azt az autót, amit elképzelték maguknak. Én magam is imádom a kocsikat. Főiskolai kereskedelmi és marketing végzettséggel rendelkezem, így kezdtem dolgozni ebben a szakmában.

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

Nálunk több osztály is van, foglalkozunk autókereskedéssel, vizsgáztatással, autókalkatrész nagykereskedéssel, bérautó szolgálattal, flottakezeléssel, gázüzemű átalakítással és autómosással is. Összesen 210 dolgozót foglalkoztat a cég, ennek nagyjából 30%-a dolgozik értékesítőként.

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

A munkakörbe internetes álláshirdetésekkel választjuk ki a munkatársakat, általában egy bizonyos állás kereső portált használunk. A pénzügyi osztályon belül egy fő végzi el a

HR-es feladatokat. A jelentkezőket személyes elbeszélgetés keretében hallgatjuk meg, ez általában egy háromfordulós válogatást jelent. Az új munkatársaknak elengedhetetlen a felsőfokú végzettség, illetve előnyt jelent a szakmai tapasztalat, fontos a jó kommunikációs készség, hogy önállóan tudja végezni a feladatát, és szimpatikus legyen. Két hasonló minőségű jelentkező esetén azt szoktuk választani, akinek kevesebb a bérigénye. Értékesítési munkakörbe általában 1-2 héten belül találunk új munkatársat, mert nagy a munkaerő-kínálat ezen a területen.

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

Eddig nem volt rá példa a munkakörön belül, de a cégünk nem zárkózik el ettől. Adminisztratív munkakörben nagyon könnyen el tudom képzelni.

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

A cégtől éves átlagban kb. 35 dolgozó távozik. Az aránylag magas fluktuációnak¹ az oka az, hogy a dolgozók attitűdje nem illik a cég profiljához, illetve nem olyan sikeresek az értékesítési területen, mint korábban gondolták.

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

Végünk teljesítményértékelést ad hoc jelleggel, általában a közvetlen főnökkel és az igazgatóval. Az is mutatja a dolgozók munkájának eredményességét, hogy mennyi autót sikerül értékesíteniük, illetve, hogy a vevőknek milyen visszajelzései vannak az értékesítő személy jellemét illetően.

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

A cég minden részlegénél gyakornokként lehet elkezdni a munkát. Innen az érdeklődési területnek megfelelően lehet továbblépni. Értékesítőként például új autómárka képviselőként ellátásában nyilvánul meg a magasabb pozíció.

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

Mindenképpen ajánlom ezt a munkát azoknak, akik tetterre készek, meggyőződéssel képesek végezni a munkájukat. Fontos a jó beszélőképesség, az empátia, a jó megjelenés és a megfelelő stílus. 2007 előtt az autópiacon virágzott, ez után a válság miatt csökkent az autóvásárlás. Reméljük, hogy hamarosan ismét fellendül a piac.

¹ Fluktuáción a munkavállalók személyében történt változásokat értjük, fő oka a munkahely elhagyása. A szervezetből távozó és felvett munkatársak számának változása mutatja a fluktuáció mértékét.