

MUNKAADÓI INTERJÚ A

KERESKEDELMI- ÉS MARKETINGVEZETŐ

FOGLALKOZÁSRÓL

*„Fontos a külső megjelenés is, hiszen a céget, amit
képviselek, rajtam keresztül ítélik meg”*

Az interjút adta: P. Beatrix
Beosztása: Nagykereskedés vezető

Cég/ intézmény profilja: Illatszer nagykereskedelem

Szektor: Versenyszféra

Ágazat: Kereskedelem, gépjárműjavítás

Dolgozók száma: 29 fő

Munkakörben dolgozók száma: 3 fő

Nemek aránya az adott munkakörben: 100% nő

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

Hét éve dolgozom kereskedelmi vezetőként, az egyetemen közgazdász végzettséget szereztem. Azért ezen a területen dolgozom, mert szeretek luxustermékekkel foglalkozni, sokszínűek a márkák és sokszínű a feladatköröm is.

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

Cégünk illatszer-nagykereskedelemmel és marketinggel foglalkozik, divízióink a kereskedelmi tevékenységhez szükséges valamennyi területet lefedik, úgymint kereskedelmi, pénzügyi, logisztikai, marketing, valamint különböző, ezeket kiszolgáló asszisztensi feladatköröket. Dolgozóink összlétszáma 29 fő, ebből nagyobb részt (60%) női alkalmazottaink vannak.

3. Milyen módszerek alapján választják ki a dolgozókat az adott munkakörre?

Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?

Folyamatosan figyelemmel követjük a konkurencia dolgozóit, általában onnan csábítunk el valakit erre a munkakörre. Ehhez a beosztáshoz emberfeletti munkabíráásra, határozottságra, jó kommunikációs-készségre, nyelvtudásra és kellő mennyiségű szakmai tapasztalatra van szükség. Egyúttal fontos a külső megjelenés is, hiszen a céget, amit képviselek, rajtam keresztül ítélik meg.

4. Megváltozott munkaképességű személyt alkalmaznak ebben a munkakörben?

Milyen előnyeit és hátrányait tapasztalják ennek?

Jelenleg nem alkalmazunk megváltozott munkaképességű munkaerőt, ez egy összetett munkakör, gyors ritmusú munkavégzéssel és utazással jár.

5. Milyen gyakran változik a dolgozók összetétele?

Mi lehet ennek az oka?

Viszonylag ritkán, 8-10 évente változik a kereskedelmi vezető személye. Ennek oka lehet az, hogy az illető családi körülményei megváltoznak, egy fejedáscég elcsábítja, új állásajánlatot kap magasabb bérezésért, vagy egyszerűen kiég.

6. Mitől függ, hogy valaki beválik-e ezen a pályán?

Milyen visszajelzést kapnak a dolgozók a teljesítményükről?

Hihetetlen teherbíráásra, határozottságra, minőségi szakmai tudásra és megfelelő kommunikációs képességekre van szükség.

Az ügyvezető igazgató folyamatosan ellenőrzi a kereskedelmi vezetőt, de mivel gyakorlatilag a kereskedelmi vezető vezeti a céget, ezért ő a kiemelt ügyfelek kapcsolattartója is, akiktől szintén kapunk visszajelzést a munkája minőségéről.

7. Van-e tipikus karrierút ezen a pályán?

Milyen továbblépési lehetőségei vannak a munkavállalóknak?

Ezen a területen kereskedelmi asszisztensként kezd az ember, ezután üzletkötő, később területi képviselő, majd brand menedzser, kiemelt kapcsolatokért felelős vezető, végül kereskedelmi vezető lesz. Kivételes esetekben akár ügyvezetővé is válhat valaki.

8. Mi várható a jövőben ezen a területen?

Miért ajánlja ezt a pályát az érdeklődőknek?

Erre a területre mindig szükség lesz. Ez egy érdekes szakma, mert sokszínű, számos területre bepillantást enged és biztosítja a szakmai fejlődést. Aki kitartó és érez magában motivációt, annak mindenképpen ajánlom ezt a hivatást, mert magas fizetéssel, sok utazással jár és a későbbiekben is kamatoztatható kapcsolatrendszerrel lehet vele kiépíteni.