

MUNKAADÓI INTERJÚ A
TERÜLETI KÉPVISELŐ
FOGLALKOZÁSRÓL

„Tizenhat éve dolgozom területi képviselőként, szeretem ezt a munkát, mert luxus-termékekkel foglalkozunk, változatos a munkakör és jó a csapat.”

Az interjút adta: M. Szabolcs
Beosztása: Területi képviselő, csoportvezető

Cég profilja: Illatszer-nagykereskedelem
Szektor: Versenyszféra
Ágazat: Kereskedelem, gépjárműjavítás
Dolgozók száma: 29 fő
Munkakörben dolgozók száma: 3 fő
Nemi arány az adott munkakörben: 40% nő, 60% férfi
Életkori átlag az adott munkakörben: 40 év

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

Tizenhat éve dolgozom területi képviselőként, szeretem ezt a munkát, mert luxus-termékekkel foglalkozunk, változatos a munkakör és jó a csapat. Kezdetben cégautót is kaptam, ami nagyon motiváló volt. Végzettségemet műszaki főiskolán szereztem meg.

**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; kereskedelmi, pénzügyi, logisztikai, marketing, valamint különböző, ezeket kiszolgáló asszisztensi feladatköröket. Dolgozóink nagyobb része nő.

- 3. Milyen módszerek alapján választják ki a dolgozókat az Ön munkakörében?
Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?**

Ha üresedés van, akkor általában állásportálokon hirdetünk, de elfogadunk dolgozói ajánlásokat is, és folyamatosan figyelemmel követjük a konkurencia dolgozóit is. Fontos a terhelhetőség, a cég filozófiájának elsajátítása, a jó kommunikációs készség, a jó megjelenés és a B-kategóriás jogosítvány is.

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

Jelenleg nem alkalmazunk megváltozott munkaképességű munkaerőt.

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

Viszonylag állandó a csapat a cégnél, a legtöbben már 6-8 éve itt dolgozunk. A területi képviselőknél fontos, hogy megismerjék a forgalmazott termékeket és az üzleti partnereket, viszont ez a folyamat időigényes. A jó munkaerővel hosszú távra érdemes tervezni, ez a munkaadó érdeke is.

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

Alapvetően fontosak a kereskedelmi partnerek visszajelzései a kollégákról, de egyúttal az is, hogy képviselőink mennyire tudják érvényesíteni cégünk érdekeit a viszonteladókkal szemben. Ez nagyfokú érzelmi ráhangolódást igényel. A képviselők munkáját negyedévente elemezzük és értékeljük, ezáltal folyamatos teljesítmény-kontroll alatt dolgoznak.

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

Jellemzően nincs, de ha valaki ügyes, akkor cégen belül más területeken lehet tovább dolgozni. Ösztönző lehet a nagyobb forgalom generálása is, mert részben teljesítmény-alapú a bérezés.

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

Amíg lesz kereskedelmi tevékenység és az online kereskedelem nem üti meg a kritikus szintet, addig szükség lesz erre a munkakörre, mert nem mindent lehet online eladni. Ajánlom ezt a pályát azoknak, akik szeretik a változatosságot, szeretnek utazni, új embereket megismerni és kapcsolattrendszereket építeni.