

Nazwa: Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej

Kod: 524302

Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej oferuje i sprzedaje produkty klientowi podczas spotkań.

Synteza: Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej jest zawodem o charakterze usługowym, doradczym i handlowym, którego celem jest prezentacja produktu w formie zachęcającej klienta do zakupu. Głównym zadaniem jest sprzedaż produktów firmy, z którą konsultant/agent nawiązał współpracę. Wymaga to organizowania spotkań z klientami, podczas których dokonuje prezentacji produktów, sprzedaje lub przyjmuje na nie zamówienia i nadzoruje ich dostawy. Przestrzega przy tym zasad etyki zawodowej, a przede wszystkim zasad etyki w biznesie i reklamie. Do zadań konsultanta/agenta sprzedaży bezpośredniej należy pozyskiwanie klientów, nawiązywanie i utrzymywanie długotrwałych kontaktów z nimi. W tym celu sporządza i aktualizuje listy potencjalnych klientów. Ważnym zadaniem konsultanta/agenta jest rozpoznanie oczekiwań i gustów określonych grup konsumentów i ich preferencji. Jest też odpowiedzialny za rozwój tworzonej przez siebie grupy konsultantów/agentów sprzedaży bezpośredniej, jeśli firma, z którą współpracuje, przewiduje taką możliwość.

- tworzenie bazy potencjalnych klientów sprzedaży bezpośredniej;
- zapraszanie i umawianie klientów na spotkania;
- organizowanie stanowiska pracy i prezentowanie oferty produktowej z uwzględnieniem zasad BHP i ochrony ppoż. oraz ochrony środowiska;
- analizowanie potrzeb klientów i rekomendowanie odpowiednich towarów;
- zbieranie zamówień;
- nadzorowanie dostawy towarów;
- zdobywanie i aktualizowanie informacji o ofercie firmy, produkcji i technikach prezentacji;
- wspomaganie i nadzorowanie rozwoju tworzonej grupy konsultantów sprzedaży bezpośredniej.

Zadania zawodowe:

Zawód konsultanta/agenta sprzedaży bezpośredniej można uzyskać w systemie pozaformalnym poprzez uczestnictwo w kursach i szkoleniach, jak też w systemie nieformalnym, poprzez stopniowe zdobywanie umiejętności zawodowych w praktyce. Aby rozpocząć pracę wystarczy posiadać wykształcenie zasadnicze zawodowe, najlepiej w kierunku związanym ze sprzedażą. Wiele osób podejmujących współpracę jako konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej jest czynnych zawodowo w innych dziedzinach i nawet posiada wysoki status zawodowy, a pracę w zawodzie konsultanta/agenta traktuje jako dodatkową, zwłaszcza w początkowym okresie jej wykonywania. Konsultant/agent powinien umieć obsługiwać komputerowe programy biurowe. Pożądane jest posiadanie prawa jazdy oraz znajomość języka obcego (głównie angielskiego) na poziomie podstawowym.

Dodatkowe .

zadania
zawodowe: