

Nazwa:	Przedstawiciel handlowy
Kod:	332203
Synteza:	Odpowiada za sprzedaż produktów firmy; reprezentuje firmę na rynku i w kontaktach z klientami; monitoruje rynek i zbiera informację na temat działań konkurencji.
Zadania zawodowe:	realizowanie i koordynowanie działań w zakresie wsparcia sprzedaży; budowanie wizerunku firmy i/lub marki na rynku; projektowanie kampanii sprzedażowych i promocyjnych; pozyskiwanie nowych klientów dla firmy; budowanie i utrzymywanie pozytywnych relacji biznesowych z klientami firmy; budowanie bazy klientów; realizowanie planów sprzedażowych; przygotowywanie ofert handlowych; prowadzenie rozmów handlowych z klientami oraz aktywny udział podczas negocjacji; uczestniczenie w imprezach, targach i konferencjach branżowych; przygotowywanie raportów z wykonywanych działań; analizowanie działań konkurencji w celu udoskonalenia oferty handlowej.
Dodatkowe zadania zawodowe:	współtworzenie strategii rozwoju firmy.