

Poprawia się sytuacja na rynku sprzedaży detalicznej. Przeciętny konsument kupuje więcej i, jak twierdzą przedstawiciele firm zajmujących się handlem, dystrybucją i outsourcingiem sprzedaży, możemy spodziewać się kolejnych wzrostów. To oznacza, że będzie więcej pracy dla przedstawicieli handlowych i sprzedawców, którzy już są najbardziej poszukiwaną grupą zawodową.

Jesień i początek zimy będzie dla wielu firm okresem rywalizacji o specjalistów z tej dziedziny.

Wg producentów i ekspertów rynkowych ostatnie miesiące roku przyniosą ogólne ożywienie w handlu. Dane opublikowane przez instytucje badawcze potwierdzają poprawę wyników sprzedaży w lecie i wskazują na dalszą tendencję wzrostową. Z raportów GUS wynika, że sprzedaż detaliczna wzrosła we wrześniu o 1,2 procent w ujęciu miesięcznym i zwiększyła się o 8,6 procent Rok do roku. W sierpniu sprzedaż detaliczna w ujęciu rocznym wzrosła o 6,6 procent. Potwierdzają to ostatnie doniesienia Eurostatu. Polska ze wzrostem rocznym na poziomie 6,7% w sierpniu była zdecydowanym liderem w Unii Europejskiej. Firmy działające na polskim rynku potwierdzają tendencje wzrostowe i spodziewają się dobrego końca roku. Pozytywne scenariusze dotyczą różnych sektorów w tym FMCG, odzieży i obuwia, sprzętu RTV i AGD, samochodów, chemii gospodarczej, karmy dla zwierząt i wielu innych.

- Motorem rozwoju jest nie tylko poprawiająca się koniunktura i oddalenie wizji kryzysu – tłumaczy Łukasz Gajewski, prezes firmy Target BPO, która outsourcingową siecią sprzedaży obejmuje już całą Polskę. - Jednym z powodów wzrastających wskaźników sprzedaży na koniec tego roku jest zapowiadana podwyżka VAT. Konsumenci, w obawie przed zapowiadającym wzrostem cen, a taką obawę wyraża 37% Polaków, ruszyli do sklepów. Największy skok sprzedaży spodziewany jest na sam koniec roku.

W związku z tymi zjawiskami firmy zgłaszają większe zapotrzebowanie na pracowników, przede wszystkim przedstawicieli handlowych.

### **To są miesiące dla przedstawicieli handlowych**

Poprawiające się wskaźniki i optymizm producentów oznaczają nowe miejsca pracy dla specjalistów w zakresie sprzedaży. To już teraz jeden z zawodów najczęściej poszukiwanych w Polsce. Ogółem, w handlu pracuje już 7% Polaków, a branża ta od początku roku niezmiennie generuje najwięcej etatów. W serwisie otpraca.pl ogłoszenia w kategorii handel/sprzedaż stanowiły średnio 12% wszystkich ofert pracy opublikowanych od początku 2010 roku. Wg danych serwisu egospodarka.pl w sierpniu sprzedawcy byli najliczniejszą grupą osób poszukiwanych do pracy. Czekają na nich 12 tysięcy ofert. Tymczasem propozycji pracy dla handlowców wciąż przybywa. Względem lipca odnotowano wzrost ofert o 8,3 procent. Firmy, poszukując specjalistów, coraz mocniej konkurują między sobą. Walka trwa nie tylko w Internecie. Propozycje dla przedstawicieli handlowych to niejednokrotnie najliczniejsze i najbardziej wyeksponowane ogłoszenia w gazetach i na targach pracy. Na anonse można natknąć się także w miejscach nietypowych – na drzewach, słupach czy nawet w gazetkach parafialnych.

- Szukają wszyscy i to coraz bardziej intensywnie – potwierdza Magdalena Wysocka, Manager Projektu w Target BPO – Wynika to z ogólnej poprawy wskaźników w handlu, ale również ze wzrostu świadomości, jak ważną rolę w procesie sprzedaży i budowania relacji z klientem i właścicielem sklepu, ma doświadczony przedstawiciel handlowy – dodaje.

### **Niełatwo znaleźć dobrego specjalistę**

Z badań przeprowadzonych przez Puls Biznesu w sierpniu 2010 wynika, że dwie trzecie firm ma problem ze znalezieniem pracowników, a jednymi z najbardziej poszukiwanych specjalistów są właśnie handlowcy. Rywalizacja jest coraz ostrzejsza, zwłaszcza że zaczyna brakować pracowników posiadających odpowiednie predyspozycje do pracy w sprzedaży.

- Dobry specjalista od sprzedaży przede wszystkim musi potrafić nawiązać pozytywną relację ze swoim klientem –

mówi Mirosław Misztal, Prezes firmy Monnari, która między innymi dzięki przemysłanemu doborowi kadry w sklepach zdołała utrzymać sprzedaż w swoich salonach na satysfakcjonującym poziomie, nawet w najtrudniejszych chwilach dla firmy i dla handlu w Polsce. – Tacy pracownicy są na wagę złota i nic dziwnego, że przedsiębiorstwa o nich walczą.

Jak twierdzą przedsiębiorcy na rynku jest dość duża liczba osób poszukujących pracy handlowca. Wielu z nich nie spełnia jednak podstawowych kryteriów rekrutacji.

- Znajomość podstawowych narzędzi pracy, wiedza o rynku sprzedaży, sprawność w prowadzeniu rozmów i negocjacji, umiejętności miękkie takie jak komunikatywność, dynamizm i dobra organizacja czasu oraz wysoka kultura osobista to cechy niezbędne w zawodzie przedstawiciela handlowego – mówi Łukasz Gajewski. – Wielu kandydatów, którzy zgłaszają się do nas do pracy nie spełnia tych kryteriów. Wynika to po części z braków w polskim systemie edukacji, który poza wiedzą teoretyczną rzadko kiedy szkoli studentów w zakresie umiejętności miękkich. Winny jest jednak również stereotyp, że handlowcem może zostać każdy, gdy tymczasem jest to naprawdę trudna, odpowiedzialna, ale i coraz lepiej opłacana praca.

Jak podaje Rzeczpospolita na podstawie najnowszego raportu firmy doradczej Advisory Group Test Human Resources specjaliści handlowi są jednymi z najbardziej poszukiwanych (obok ekspertów branży IT) na rynku, co wpływa na wysokość ich pensji. Wg firmy AG Test HR średnie zarobki inżyniera ds. sprzedaży wzrosły w minionym roku o 15 procent, a pensje doświadczonych handlowców znacznie przekraczają średnią krajową.

**LinkLeaders**